

hik

HEEMSTEDE IN KAART

Nummer 1
augustus
2015

THE SKY IS THE LIMIT VOOR
BLOND
AMSTERDAM

GERT-JAN PRUIJN OVER 'ZIJN'
KONINKLIJKE HFC

BACK IN SHAPE MET
NIEUW GROENENDAAL

**BOUDEWIJN
DE GROOT**

“Waar ik ook heen ga,
ik keer altijd terug
naar Heemstede”

Op weg van geld naar **vermogen**? Ik kan u coachen.



Evi helpt u om uw geld te beleggen gericht op behoud of groei van uw vermogen. Of u nu een grote of een kleine belegger bent. Evi biedt u de kennis van een private bank, met het enthousiasme van een online coach. Wilt u toch liever sparen? Dat kan ook met Evi. Kijk voor meer inspiratie op evivanlanschot.nl

Voorwoord

Negen jaar geleden verhuisde ik met mijn gezin naar Heemstede. Hier vonden we de ruimte en rust die Amsterdam ons niet kon bieden, zonder ver weg te gaan. Een schot in de roos voor een actieve familie, want alle vrijetijdsbestedingen bevinden zich op fietsafstand. Daarnaast ontdekte ik al snel dat in Heemstede veel ondernemers wonen. Mensen die zich volledig inzetten om hun droom te verwezenlijken. Ik besloot de ondernemersclub 'Jong Ondernemend Heemstede' (JOH) op te zetten om deze mensen samen te brengen. De contacten die ik er opdeed inspireerden mij om een magazine te maken voor en door Heemstedenaren. Het resultaat ligt nu voor je: de eerste Heemstede in Kaart, kortweg HIK.

Op de volgende pagina's leer je buurtgenoten beter kennen en krijg je een inkijkje in het leven van de personen die je bij de plaatselijke supermarkt tegenkomt. Lokale bedrijven die je normaal gesproken straal voorbijloopt of personen waarvan je niet wist dat ze bij je om de hoek wonen. Lees meer over het geheim van sterrenrestaurant Cheval Blanc, het grote succes van het merk Blond of de band van Boudewijn de Groot met Heemstede. Maak kennis met de ondernemersgeest en bijzondere individuen die Heemstede rijk is!

Robbert-Jan Driessen
Mediadam en Kids Marketeers



COLOFON

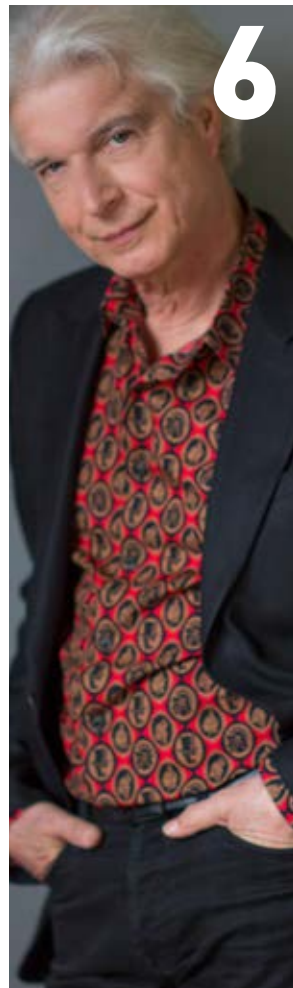
HIK verschijnt 4 keer per jaar en is een uitgave van Mediadam.

Redactie
Karlijn Bouts
Vormgeving en fotografie
Marco Ariesen & Aglaia van der Kroon
Sales
Robbert-Jan Driessen
Contact
info@mediadam.nl / 023 – 30 30 360
Gebouw Kennemerhaghe
Leidsevaartweg 99-0
2106 AS Heemstede

© Mediadam, 2015
De uitgever kan op generlei wijze aansprakelijk worden gesteld voor eventueel geleden schade door foutieve vermelding in het blad of een ander onderdeel van HIK. Niets uit deze uitgave of uit andere onderdelen mag worden veeveelvoudigd of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of welke andere wijze dan ook zonder vooraf schriftelijke toestemming van Mediadam.

Adverteren? Suggesties? Neem vrijblijvend contact met ons op.

In deze HIK...



Cover story 06

Boudewijn de Groot

Financieel 08

Evi van Lanschot
Notariskantoor Clercx
Pulles & Rijppaert

Management 12

UniCarriers

Onderwijs 14

Coornhert Lyceum

Wonen 16

Van Wonderen Makelaardij

Reizen 19

KLM
TravelXL

Culinair 22

Southern Cross
Cheval Blanc
Grapedistrict
Chateaubriand

Society 27

28 Beauty

Blitz Wellness
Salon d'Antoinette

30 Gezondheid

Nieuw GROENENDAAL

32 Sport

Koninklijke HFC

34 Mode

Joe & Brown damesmode
Barneys herenmode

36 Lifestyle

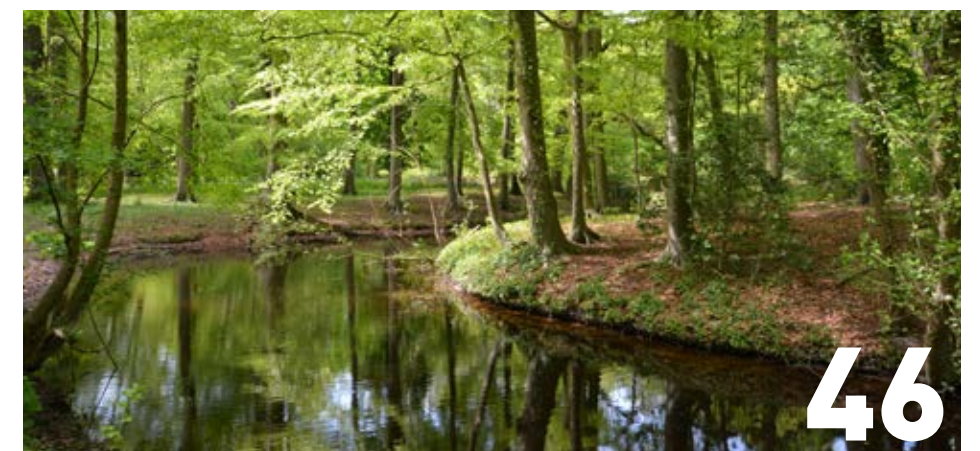
Van Velthoven Juweliers
NeXtime
Martin Schilder
Blond Amsterdam

44 Kunst & Cultuur

Stichting Podia Heemstede
Het Groenendaalse Bos

48 Over de makers

50 Agenda



Boudewijn de Groot

OVER ZIJN NIEUWE ALBUM 'ACHTER GLAS' EN ZIJN GELIEFDE HEEMSTEDE

Na acht jaar stilte heeft de Heemstedse volkslegende Boudewijn de Groot weer een nieuw album uitgebracht. Op 'Achter Glas' kijkt hij met enige nostalgie terug op vroegere relaties; met personen, zijn hond, maar ook de plek waar hij in totaal al zo'n veertig jaar woont: Zuid-Kennemerland.

Achter Glas

Heimwee, emotie en onherroepelijkheid lopen als een rode draad door 'Achter Glas' heen. "Het gaat over relaties die er niet meer zijn, maar nog wel dezelfde emoties losmaken als toen ze nog wel actueel waren. Alles lijkt tastbaar, alleen zit het glas ertussen. Vandaar de titel van het album." Nostalgie zit in het karakter van De Groot. Zonder in het verleden te blijven hangen houdt hij herinneringen levend. "Ik vind het prettig om het idee te hebben dat iets weer terug te halen is. Dat denk ik vaak tegen beter weten in. Het levert mij niets op, behalve een plaat." De Groot zingt over verloren liefdes, het gemis van zijn moeder en de moeizame relatie met zijn vader. Zijn nummers leggen stuk voor stuk persoonlijke emoties bloot, die voor brede herkenning zorgen bij het publiek.

Heemstedse Dreef

In 'Heemstedse Dreef' zingt De Groot over Heemstede als zijn geliefde thuis, ondanks vele omzwervingen naar onder andere België en Hollywood. Zuid-Kennemerland –en Heemstede in het bijzonder– is de plek waarnaar hij steeds terugkeerde en waar zich belangrijke gebeurtenissen afspeelden. Zijn carrière is er begonnen, hij is er verliefd geweest, en maakte er dood en geboorte mee. "Ik ga hier nooit meer weg. Als ik ergens anders naartoe zou gaan zou ik op den duur toch weer terug willen keren naar Heemstede."

De zanger groeide op in de César Francklaan, een zijweg van de Heemstedse Dreef. "Maar die straatnaam bekt natuurlijk niet zo lekker in een nummer." De dierbaarste herinnering uit zijn jeugd speelde zich elders af, bij de Bronsteevaart. "In de zomer zat ik tussen het riet te vissen terwijl mijn vriendjes op vakantie waren. Op die momenten van stilte en verlatenheid liet ik mijn gedachten varen over de toekomst." Daar droomde hij er al van om beroemd te worden. "Als ik als kind had geweten wat ik nu ben, had ik dat trots aan mijn vriendjes verteld", lacht De Groot.

Vooruitkijken

De nostalgische aard van De Groot staat niet in de weg van zijn toekomstplannen. Vanaf 27 januari 2016 is Boudewijn de Groot met band in het theater te zien en te horen met nummers van 'Achter Glas'. Het zal geen grote tour worden, daar is hij wel klaar mee. "Ik ben geen podiumdier, ik schrijf niet om het live te kunnen spelen." Thuis liedjes schrijven kan hij echter tot in de eeuwigheid en het zal niet nogmaals acht jaar duren voordat het volgende album uitkomt. "Wie weet ben ik er dan niet eens meer."

in Amsterdam

zwierf ik door stegen en straten
de grachten, ik ken ze van brug tot brug
overdag was er leven, 's nachts lag het verlaten
ik heb er gewoond en hoef niet meer terug
ik hield van die stad, ik wilde er sterven
en ik zal van haar houden zolang als ik leef
maar ik heb haar verlaten als een zondige minnaar
en loop weer verliefd langs de Heemstedse Dreef

in België

reed ik door dorpen en steden
ik zong er het lied van vlinder en president
ik heb er bemind, ik heb er geleden
ik heb ze verteld van mijn testament
ik hou van dat land, al wil ik er niet sterven,
het is het decor van liederen die ik schreef
maar ik kan er niet wonen en zeker niet leven
dat kan ik alleen bij de Heemstedse Dreef

in Hollywood

heb ik drie jaar verbleven
ik voelde me thuis in de smog en de zon
ondanks de armoe en moeizaam overleven
was er vrijheid, was er liefde die me troosten kon
ik hield van LA en zal haar nooit vergeten
de zoete herinnering aan toen ik daar verbleef
maar er was daar geen dag dat ik niet werd beslopen
door een stiekem verlangen naar de Heemstedse Dreef

in Heemstede

liggen de sporen der jaren
van vallen en opstaan en kinderlijk plezier
het is de plek van de eerste gitaren
het zingen van later, dat begon hier
ik hou van dit dorp en zal er niet weggaan
tot ik oud ben en eenzaam, tot ik wankel en beef
dan loop ik naar de bomen waar ik eeuwige rust vind
de sobere bomen voorbij de Heemstedse Dreef.

uit: Heemstedse Dreef

Evi van Lanschot:

het online zusje van de wealth manager



Van Lanschot stond vooral bekend als een bank voor grote vermogens. Sinds de introductie van Evi, het online zusje van Van Lanschot, is dat anders. “Evi is zeer geschikt voor de nieuwe generatie beleggers en starters op de vermogensmarkt” zegt Andries van Luijk, grondlegger en directeur van Evi. In 2013 lanceerde Van Lanschot dit platform voor online vermogensbeheer en beleggingsadvies, de eerste in zijn soort.

Wat veel banken als een complexe uitdaging zien als het gaat om online advisering, ziet Evi vooral een kans. “Zeker de jongere generatie, de belangrijkste doelgroep van Evi, is gewend om veel online zelf te doen en te regelen”, aldus Van Luijk. Het creëren van een vermogensopbouw platform met online coaching verhoogt de zelfredzaamheid bij beleggers en daarmee de tevredenheid van de klant. Om een spaar- of beleggingsrekening af te sluiten bij Evi hoeft je in principe niemand te zien of te spreken, maar je kunt altijd terugvallen op een persoonlijk adviseur via videochat of telefoon. “Met Evi maken we de kennis en propositie van private banking beschikbaar voor een breed publiek.”

Een vrouwelijk tintje

Bij een nieuwe dienst en een nieuwe doelgroep, hoort ook een nieuwe naam. Uit een intern overleg bleek het online platform veel klassieke vrouwelijke eigenschappen te bezitten, zoals hulpvaardigheid en zorgzaamheid. Het lag voor de hand om voor een vrouwelijke naam te kiezen. “Maar dat moest wel een frisse, jonge, opvallende en stoere naam zijn.” Evi was geboren.

De zorgzaamheid van Evi gaat overigens verder dan de klant. De beleggingsfondsen die in Evi's fondsenuniversum zijn opgenomen moeten aan strikte criteria voldoen als het gaat om maatschappelijk verantwoord beleggen. Een onafhankelijke consultant, ‘Global Ethical Standard Investment Services’ (GES), screent alle fondsen op meerdere thema's waaronder mensenrechten, milieu, corruptie, wapens en nucleaire energie. Als een opgenomen fonds niet meer voldoet aan de stringente GES criteria, dan wordt de fondsbeheerder daarop aangesproken en eventueel uitgesloten als het beleggingsbeleid hierop niet wordt aangepast.

Beleggen is voor iedereen

In een tijd dat sparen steeds minder rendement oplevert, is beleggen in opkomst. Van Luijk: “Gegeven de economische omstandigheden van dit moment, met name de lage rentestand, is beleggen eigenlijk de enige optie voor vermogensopbouw”. Met Evi richt de bank zich op een breed publiek en wil deze niet alleen de grote vermogens, maar ook de jongere starter bedienen. Hierbij hoort ook een lagere inlegdrempel van €10.000. Het verlagen van de financiële drempel zal echter niet alle twijfels bij de consument wegnemen om te gaan beleggen. Met beleggen gaat namelijk ook altijd risico en onzekerheid

gepaard, waar niet iedereen mee om kan gaan. Het voordeel van een online platform is dat de vermogensontwikkeling volledig inzichtelijk kan worden gemaakt. Evi gaat nog een stap verder en stelt haar klanten in staat om online in te grijpen op het moment dat zij dat graag willen, zonder tussenkomst van een adviseur.

“Achteraf geïnformeerd worden is niet meer van deze tijd. Je wilt realtime worden geïnformeerd en daarop kunnen acteren. Niemand weet precies hoe de financiële markten zich zullen ontwikkelen. Het blijft deels een gevoelskwestie en een goed onderbouwde visie. Gelukkig heeft niet iedereen dezelfde visie en hebben wij daarom financiële markten. Als we de toekomst zouden kunnen voorspellen, zouden we met z'n allen op Barbados zitten met een Piña Colada in onze handen.”

Evi in twee smaken

Vermogensbeheer is interessant voor de belegger die weinig tijd of zin heeft om zich te verdiepen in de beleggingswereld en het graag overlaat aan een deskundige. De jongere generaties daarentegen willen meer invloed kunnen uitoefenen op het realiseren van hun vermogensdoelstellingen; zij willen controle hebben over hun beleggingen en kunnen ingrijpen wanneer zij dat nodig vinden.



Andries van Luijk
Directeur Evi van Lanschot



Evi Beheer biedt in die zin een mooie oplossing omdat zij letterlijk over de schouders van hun beheerder kunnen meekijken en online zaken kunnen inregelen (ingrijpen) wanneer het hun uitkomt. Voor anderen is Evi Beheer nog te star en is zelf beleggen (execution only) als beleggingsoplossing te vrijblijvend en bewerkelijk als het gaat om het realiseren van vermogensdoelstellingen.

Met Evi Advies wordt ingespeeld op de behoefte van de nieuwe generatie beleggers. Beleggers die gebruik willen maken van de beleggingsexpertise van de bank, betrokken willen zijn wanneer het hun uitkomt, op eenvoudige wijze invloed willen uitoefenen op de beleggingen wanneer zij dat nodig vinden en er verzekerd van zijn dat als de betrokkenheid er om wat voor reden dan ook niet is, zij de geruststelling hebben dat hun beleggingen actueel blijven. Evi Advies is op basis van een ‘best of breed’ gedachte gebouwd waarbij de ‘beste’ aspecten van alle traditionele beleggingsvormen gecombineerd zijn in één online beleggingsoplossing.

Vooruitkijken met Evi Pensioen

Hoewel Evi nog maar net overeind staat, is ze continu op zoek naar verbetering. Zo is onlangs het dienstenpakket aangevuld met Evi Pensioen, in reactie op de nieuwe

pensioenregeling. Volgens deze regeling wordt de werknemer geconfronteerd met een pensioengat en is het niet meer mogelijk om via de werkgever pensioen op te bouwen over een jaarsalaris boven de € 100.000.

Met Evi Pensioen kunnen werknemers op twee manieren hun pensioen fiscaal aantrekkelijk aanvullen. Met Evi Pensioenbeleggen kan het pensioen worden aangevuld over het pensioengevend salaris tot € 100.000 en met Evi Netto Pensioenbeleggen wordt pensioen opgebouwd over het belastbaar inkomen boven de €100.000. Onderscheidend aan Evi Pensioen is dat de oplossing veel meer vrijheden en flexibiliteit biedt dan de huidige pensioenoplossingen.

Naast een verbreding van het aanbod vindt ook de nodige ontwikkeling plaats op online gebied. Als eerste online beleggingscoach heeft Evi een voorsprong, maar “met het online platform moet je blijven ontwikkelen omdat de technologie al snel is achterhaald”. De bank zoekt steeds naar de optimale dienstverlening binnen het krachtenveld van beschikbare technologie, wet en regelgeving en de klant. De laatste is volgens Van Luijk bepalend voor de koers van Evi. “Vroeger bepaalde de bank welke dienst de klant moest afnemen, nu is het de klant die zelf bepaalt wat, hoe en wanneer hij de dienst afneemt.”

“Als we de toekomst zouden kunnen voorspellen, zouden we met z'n allen op Barbados zitten met een Piña Colada in onze handen.”

HUGO

Hugo Clercx behandelt in elke editie van HIK een belangrijk onderwerp op het gebied van familierecht, ondernemingsrecht of onroerend goed. Als eigenaar van Notariskantoor Clercx in Haarlem helpt hij iedere dag weer klanten met de meest uiteenlopende vragen. Van huwelijkse voorwaarden tot aandelenoverdrachten. Elke woensdagmiddag heeft hij een inloopspreekuur tussen 16.00 uur en 17.00 uur.

Naarmate je leeftijd toeneemt kom je dichterbij het moment dat je over een testament gaat nadenken, al is dat niemand's favoriete tijdsbesteding. In een testament leg je je wensen voor na je overlijden vast. Wat minder mensen weten is dat er ook een zogenoemd 'levenstestament' bestaat. In een dergelijke akte leg je niet je wensen voor ná je leven, maar tijdens je leven, vast. Klinkt gek? Toch hebben al meer dan 44.500 Nederlanders een levenstestament.

Wat is een levenstestament?

Een testament treedt pas in werking als je overlijdt, terwijl een levenstestament voor situaties tijdens je leven geldt. Bijvoorbeeld wanneer je door ziekte of ongeval niet meer in staat bent zelf te handelen. Je kunt dan in een levenstestament iemand aanwijzen in wie je het volste vertrouwen hebt om je belangen te behartigen. Zo houdt je zelf de regie en worden de zaken volgens jouw wensen geregeld. In een levenstestament wordt vastgelegd wie je belangen zal behartigen, wanneer je daar zelf niet meer toe in staat zou zijn. Denk daarbij aan financiële zaken als het verkopen van een woning, het doen van schenkingen aan (klein)kinderen en het regelen van al je bankzaken, zonder dat er direct een gang naar de rechtbank hoeft te worden gemaakt voor een officiële onderbewindstelling van je vermogen.

Wat kan er worden opgenomen in een levenstestament?

Een levenstestament zorgt dat mensen beter de regie kunnen houden over hun toekomst. Dat kan in principe op vrijwel alle denkbare vlakken. Het belangrijkste onderwerp naast het financiële onderdeel is de medische zorg. In het document wordt bijvoorbeeld opgenomen in welke gevallen je wel of niet behandeld zou willen worden, aan welk verzorgingshuis je de voorkeur geeft en wie de contactpersoon moet zijn voor artsen en verpleegkundigen. Dat hoeft niet per se de persoon te zijn die ook de financiële zaken behartigt.

Wanneer regelen?

Het maken van een levenstestament wordt vaak uitgesteld. Wanneer alles goed gaat en je gezondheid niets te wensen overlaat, lijkt het moment dat het belangrijk wordt om je wensen aangaande je zorg en andere zaken vast te leggen nog ver weg. Niemand weet echter hoe het leven loopt. Er kan geheel onverwacht een situatie ontstaan die verlangt dat iemand anders voor en namens jou zaken regelt. Het is dan wel zo fijn dat je wensen op dat moment al bekend zijn en werden vastgelegd. In het levenstestament kun je het moment bepalen waarop de volmacht gebruikt mag/moet worden, bijvoorbeeld wanneer een onafhankelijke arts een medische verklaring heeft afgegeven.



Kennemerplein 11
2011 MH Haarlem
www.notariskantoorclercx.nl

Jan-Hans Rijppaert Mede-eigenaar Pulles & Rijppaert Financieel Advies

De laatste jaren hebben ingrijpende veranderingen plaatsgevonden op financieel gebied. Neem het vervallen van de basisbeurs voor studenten en de verlaging van de maximale pensioenopbouw. Waar vroeger iedereen dacht dat de overheid alles verzorgde, moet men nu veel meer zaken zelf regelen. Pulles & Rijppaert speelt hierop in en ontzorgt haar klanten via een persoonlijke benadering en allround financieel advies. Volgens Jan-Hans Rijppaert, mede-eigenaar van Pulles & Rijppaert, is hier veel behoefte aan: "Mensen kunnen prima zelf thuis een financieel product aanschaffen. De toegevoegde waarde zit in de langetermijnplanning, optimale vermogensopbouw via een uniek beleggingsconcept en begeleiding. Daarnaast komen mensen bij ons vanwege de groeiende ontevredenheid over de houding van de grote banken die klanten in het algemeen steeds onpersoonlijker benaderen."

Integraal vermogensadvies

Centraal in de dienstverlening van Pulles & Rijppaert staat de Lifestyle- en Vermogensplanning. Een uniek concept in de financiële advieswereld, waarin de klant volledig begeleid wordt in zijn financiële huishouden. Vooral ondernemers met een drukke werkweek geven graag hun financiën uit handen. Rijppaert: "Wij helpen onze klanten hun financiële doelen te realiseren en besparen hen een hoop tijd en moeite door het rekenwerk aan ons over te laten."

Inzicht in persoonlijke situatie

De Lifestyle- en Vermogensplanning van Pulles & Rijppaert verloopt volgens een aantal logische stappen. Als uitgangspunt wordt de huidige situatie van de klant in beeld gebracht: wat heb je aan vermogen, hoe ziet je persoonlijke situatie eruit en wat is er al geregeld op financieel gebied? Voor een goed advies moet Rijppaert alles van de klant weten, dus is een onderlinge vertrouwensband essentieel. Pensioenen, verzekeringen, hypotheek; alles wordt op tafel gelegd om het financiële plaatje in kaart te brengen.

Wensen en doelen

Vervolgens komen de wensen en doelen van de klant aan bod. Veelgestelde doelen zijn vroegtijdig met pensioen gaan en sparen voor de studie van kinderen. "Zeker nu de studiefinanciering afgeschaft wordt, zit je kind al snel met een torenhoge schuld." Met behulp van een digitaal plan kan de klant ten allen tijde zijn financiële situatie en langetermijnplanning inzien.

Bemiddeling en transactie

Met de planning in hun achterhoofd gaan Rijppaert en zijn collega's aan de slag met het beheer en de opbouw van het vermogen van de klant. In deze bemiddelingsfase wordt gezocht naar de best passende financiële producten, zoals een hypotheek of belegging. Een groot voordeel van Pulles & Rijppaert is naar eigen zeggen zijn onafhankelijkheid van banken en verzekeraars. Dat betekent dat ze op ieder moment en voor ieders persoonlijke situatie kunnen afwegen welke producten het meest geschikt zijn. Doordat Pulles & Rijppaert ook het afsluiten van financiële producten op zich neemt, kun je je volledige financiële huishouden aan het adviesbureau overlaten.

Financieel aanspreekpunt

De telefoon van Rijppaert staat de hele dag roodgloeiend. Klanten weten immers dat ze met iedere vraag en elk probleem bij hem terecht kunnen. "Ons doel is om het financiële aanspreekpunt voor klanten te zijn." Heel veel klanten begeleiden ze al sinds de oprichting in 1997, ze groeien letterlijk met hen mee. Rijppaert kijkt dan ook niet raar op als er weer een uitnodiging op de mat valt voor een verjaardagsfeest of bruiloft. "Het leuke aan mijn vak zijn niet de getallen, maar het contact met de mensen en de mogelijkheid om ze echt te kunnen helpen."



Pulles & Rijppaert: levenslange financiële planning

Schoterweg 5
2021 HZ Haarlem
www.pulles.nl





Integreren kun je leren

5 managementlessen van Erik Koudijs, directeur UniCarriers Nederland

In januari dit jaar zijn twee gevestigde namen in de heftruckwereld – Atlet en Crepa – samengegaan onder de naam UniCarriers Nederland. Onder leiding van Erik Koudijs werd de overname van Crepa gestart. Hoe zorgt hij ervoor dat het integratietraject een succes wordt?

1. Blijf communiceren: 'No surprises'

Als een soort mantra herhaalt Koudijs zijn gouden regel: "No surprises." Alle belangrijke zaken moeten gezamenlijk besproken en gedragen worden binnen de organisatie. Dat betekent dat er veel gebeld, gemailld en overlegd wordt. Het is volgens hem belangrijk om continu en consistent te communiceren met het managementteam en medewerkers. Zeker bij een overname, waarmee veel onzekerheid en onrust gepaard gaat. "Aan mij de taak om steeds uit te leggen wat er gebeurt, hoe dat gebeurt en waarom." Deze gesprekken leveren Koudijs belangrijke informatie op over de gevoelens en gedachten van de medewerkers. Zo bleken Atlet en Crepa elkaar als concurrenten te zien, terwijl dit in de praktijk niet het geval was. "Ze hadden maar 15 van de 4.000 klanten gemeen. De vestigingen in Enschede en Rijswijk kunnen daardoor prima als zelfstandige onderdelen naast elkaar bestaan."

2. Een manager is een dirigent

Door te blijven communiceren met zijn managers en medewerkers weet Koudijs wat er speelt in de organisatie. Desondanks, of misschien wel dankzij deze communicatiestromen, bemoeit Koudijs zich niet overal mee. "Ik dirigeer, maar ik maak niet de muziek."

Beslissingen moeten genomen worden door degene die daar direct verantwoordelijk voor is. Dat betekent volgens hem wel dat je duidelijke taken en verantwoordelijkheden moet vaststellen als directeur. Koudijs zorgt voor de sturing op grote lijnen, de invulling laat hij over aan anderen. "Als er iets belangrijks speelt, zijn de rapportagelijnen zo ingericht dat ik erop wil en kan vertrouwen dat ik daarover ingelicht word."

3. Ga de werkvloer op

Vertrouwen op zijn medewerkers betekent niet dat Koudijs geen contact heeft met de werkvloer. In tegendeel, Koudijs gaat zelf de werkvloer op. Vermomd als heftruckmonteur gaat hij enkele dagen per jaar mee op pad als monteur in opleiding, zonder dat klanten dat weten. Op deze manier ziet hij zelf hoe het op de werkvloer gaat en hoort hij alle *inside stories*. Of komt hij een probleem tegen dat al een hele tijd speelt onder medewerkers, maar nooit het hoofdkantoor heeft bereikt. Voor Koudijs is dit ritueel 'een bewezen managementtruc': "Ik kan het beste oordelen over de processen op de werkvloer als ik het zelf heb gezien en meegemaakt. Daarnaast schept het veel vertrouwen bij de medewerkers."

4. De details bepalen het succes

Momenteel is het integratieproces van Atlet en Crepa in de afrondende fase. Juist de laatste details zijn volgens Koudijs bepalend voor het succes van de overname. Denk aan een universeel order- en klantensysteem waar iedere medewerker mee moet kunnen werken, of de doorvoering van de nieuwe naam UniCarriers op het briefpapier en de gevels van de verschillende kantoren. Hoe cruciaal deze dingen ook zijn, als algemeen manager is Koudijs slechts een sturende factor hierin. "Ik ben een generalist."

5. Een directeur is beperkt houdbaar

Hoewel Koudijs nog geen jaar aan het roer staat van UniCarriers Nederland, zal ooit een einde komen aan zijn functie bij de organisatie. "Directeurs hebben nu eenmaal een beperkte houdbaarheid." Na een jaar of zeven is het volgens hem tijd om verder te kijken, extern of intern. Een organisatie zou niet gebaat zijn bij een te vaste routine. Het motto 'no surprises' slaat op dat moment door naar voorspelbaarheid. "Gelukkig is het nog lang niet zover."



Wanna find out how high our transformers can jump? Check out the making of movie here!



Een organisatie in beweging...

We are driven by the urge that we shall create difference for our customers from all perspectives.

UNICARRIERS

Fleminglaan 5, 2289 CP Rijswijk, tel.: 070 413 55 55
IJzersteden 28, 7547 TB Enschede, tel.: 053 484 84 84
www.unicarriers.nl

Coornhert Lyceum degelijk, maar niet saai



Op de grens tussen Heemstede en Haarlem staat het imposante schoolgebouw van het Coornhert Lyceum. Bijna 1.700 leerlingen brengen hier hun middelbare schooltijd door in de niveaus van vmbo-t tot en met gymnasium. Binnen worden we ontvangen door Carla Neijts, rector van het Coornhert Lyceum. Ze heeft haar eerste jaar als rector erop zitten en dat bevalt haar goed. "Het cultuurprofiel van Coornhert spreekt me erg aan en het is een warme school met aandacht voor leerlingen en personeel."



Het motto van het Coornhert Lyceum is 'prestatiegericht onderwijs met hart voor de leerling'. Neijts legt uit: "We stimuleren leerlingen om hun talenten te ontwikkelen. Dat gaat niet alleen om goede cijfers, maar ook om een bredere ontwikkeling van de leerling. We streven naar een optimale balans tussen prestaties en kansen geven." Leerlingen krijgen de kans om te laten zien wat ze in huis hebben, maar wordt niet het onmogelijke opgelegd. Er is volgens Neijts oog voor de potentie van ieder kind: "Het is een grote school, maar dat wordt niet zo ervaren door leerlingen en hun ouders."

Oefening baart kunst

Coornhert heeft van oudsher een kunstzinnig hart. De centrale hal hangt en staat vol met kunstwerken van leerlingen. Je hoeft echter geen Picasso in spe te zijn om je hier op je plek te voelen. Iedereen heeft volgens Neijts baat bij lessen in tekenen, muziek en drama. "Deze vakken bevorderen de creativiteit, zelfpresentatie en het voorstellingsvermogen van een kind." Juist voor leerlingen die verlegen zijn of faalangst hebben, zijn de vakken erg leerzaam. In twee theaterlokalen wordt regelmatig gerepeteerd voor musicals of toneelstukken.

Hoewel het Coornhert Lyceum haar kunstzinnige hart koestert, wordt ook gezocht naar verbreding. Zo kunnen leerlingen zich toeleggen op bètavakken. Hierbij horen tal van internationale uitwisselingen op het gebied van onder meer duurzaamheid en gentechologie met een aantal Europese partnerscholen. Neijts heeft zich voorgenomen om het bètaprofiel nog steviger op de kaart te zetten. "Coornhert is meer dan een kunstschool."

Lotingsprocedure

Ieder jaar gaan weer vele achtstegroepers de spannende overstap tegemoet naar de middelbare school. De speciale lotingsprocedure voor het voortgezet onderwijs maakt het er voor hen niet makkelijker op. Alle leerlingen wordt in maart gevraagd om een top-5 te maken van middelbare scholen uit de buurt. Scholen die te veel aanmeldingen ontvangen gaan over tot loting onder leiding van een beëdigd notaris. Leerlingen die uitgeloot zijn voor hun eerste keuze worden indien mogelijk geplaatst voor hun tweede keuze. Deze procedure herhaalt zich totdat alle leerlingen geplaatst zijn. Gelukkig heeft slechts een handjevol leerlingen de pech dat zij terechtkomen op de school van hun vijfde keuze.



Carla Neijts

Rector Coornhert Lyceum

Klaargestoomd voor de toekomst

Als de deuren van de school weer opengaan in augustus starten leerlingen in een van de vier brugklassen; vmbo-t/havo, havo/vwo, atheneum of gymnasium. Als na een jaar in de brugklas vmbo-t/havo of havo/vwo nog niet duidelijk is welk niveau het beste bij de leerling past, is het mogelijk om deze keuze nog een jaar uit te stellen. Een uniek concept in het onderwijs. "Tijdens dat extra brugjaar blijken sommige leerlingen toch heel goed een niveau hoger aan te kunnen." Gedurende de jaren die volgen worden leerlingen klaargestoomd voor hun verdere toekomst. Hoe Neijts hoopt dat zij terugkijken op hun tijd op Coornhert? "Als de mooiste jaren van hun leven."



Menno van den Berg

Mede-eigenaar

Van Wonderen Makelaardij

Klein bedrijf, groot bereik

Na een studie Economie kwam Menno van den Berg per toeval in de makelaardij terecht. Deze zet bleek een schot in de roos te zijn, want hij ging nooit meer weg. Na de kneepjes van het vak te hebben geleerd bij JRS Makelaars in Haarlem, nam hij in 1998 met Frans van Son en Frank van Kleef het makelaarskantoor Van Wonderen over van de gelijknamige oprichter. Versterkt met binnendienstmedewerkster Brigitte Mentjox bedient het team al jarenlang een groot klantenbestand in Heemstede en omstreken. Het voordeel van een kleine organisatie is voor Van den Berg de veelzijdigheid van zijn werkzaamheden; hij is verkoper, aankoper, verhuurder, projectontwikkelaar en taxateur in één. Van den Berg: "Het makelaarsvak gaat verder dan een bord in de tuin zetten."

De aantrekkingskracht van Heemstede

Heemstede is een aantrekkelijke woonplaats voor met name jonge gezinnen, 'De Amsterdammers' zoals Van den Berg hen lachend noemt. Dat wil niet zeggen dat zij allemaal uit Amsterdam komen, maar ze hebben vaak in de stad gestudeerd en zijn op een bepaald moment op zoek naar een huis met tuin in een rustigere omgeving voor hun kinderen. Amsterdam is dan vaak onbetaalbaar, dus wijken ze uit naar gebieden in de omgeving zoals Heemstede. De toestroom naar deze gemeente maakt het een aantrekkelijke plek voor makelaars. Het is dan ook het gebied met de hoogste dichtheid aan makelaars van heel Nederland. Hoe onderscheidt Van Wonderen zich van de massa? "Klanten kiezen voor ons vanwege de persoonlijke service, een vast aanspreekpunt en jarenlange ervaring."

De rol van de makelaar

Een tiental jaar geleden begonnen de werkzaamheden van een makelaar bij het zoeken naar een geschikte woning voor de klant. Sinds de komst van internet is dit veranderd, aangezien mensen vanachter hun computer zelf het woningaanbod kunnen bekijken. Daardoor worden makelaars als Van den Berg steeds vaker op een later moment in het aankooptraject ingeschakeld. "Waar je vroeger veel meer naar woningen zocht voor klanten, word je tegenwoordig vaker ingeschakeld voor je expertise in bijvoorbeeld onderhandelingsprocessen of bestemmingsplannen." Toch kan de makelaar ook veel betekenen in het beginstadium van de huizenjacht. "Wij weten bijvoorbeeld door ons uitgebreide netwerk wie er in de buurt gaat verhuizen en we kunnen inschatten wat een huis waard is."

Ontwikkelingen op de huizenmarkt

Enkele jaren geleden kende Van Wonderen, net als andere makelaardijen, een periode van crisis. "Als nieuw makelaarskantoor had je het niet gered in die tijd." Door kostenbeperking en eerder opgebouwde reserves wisten ze zich staande te houden. Van den Berg verklaart voorzichtig dat de crisis voor hen inmiddels voorbij is. Sinds de zomer van 2013 merken ze een duidelijk herstel van de woningmarkt. Nederlanders durven weer een huis te kopen, niet op de laatste plaats vanwege de lage hypotheekrente op dit moment. Bovendien profiteren zij nog van relatief lage huizenprijzen. Volgens Van den Berg zal het over enkele jaren wel anders zijn: "We zitten op een rijdende trein, de prijzen gaan echt niet meer dalen."

Van Wonderen Makelaardij Van alle markten thuis

VAN WONDEREN THUIS IN SPAARNEBORGH

WWW.SPAARNEBORGH.NL



Op dit moment in de verkoop:
Offenbachlaan 22
Offenbachlaan 81
Ravellaan 1
Ravellaan 2

Onlangs verkocht:
Bartoklaan 10
Bartoklaan 53
Bartoklaan 56

Wij kennen Spaarneborgh als geen ander

Van oudsher is Van Wonderen Makelaardij dé makelaar voor Heemstede en omstreken. Wij weten wat er speelt. Zo kennen wij, als specialist van Spaarneborgh, dit prachtige appartementengebouw in Heemstede als geen ander. Alle voordelen zijn ons bekend zoals de unieke ligging, de mooie terrassen, het prachtige uitzicht, de staat van onderhoud...het gebouw heeft voor ons geen geheimen meer en wij zijn daarnaast een goede bekende van de meeste bewoners.

Omdat wij regelmatig vragen krijgen over de beschikbaarheid van appartementen hebben wij de site www.spaarneborgh.nl geopend. Op deze site vindt u niet alleen alle informatie over het gebouw zoals plattegronden en veel foto's maar natuurlijk ook een overzicht van het beschikbare aanbod.

Op de site kunt u zich tevens als belangstellende melden. Indien een appartement beschikbaar komt brengen wij u hiervan persoonlijk op de hoogte.



Jan van Goyenstraat 16, 2102 CB Heemstede
Telefoon 023 - 528 76 76, fax 023 - 529 21 67
www.vanwonderen.nl


VAN WONDEREN
makelaardij onroerend goed

Binnenweg 83A - Heemstede



Goed onderhouden 3-kamer appartement met heerlijk zonneterras waar het genieten is tot zonsondergang, aantrekkelijk gelegen op de eerste verdieping van een kleinschalig appartementengebouw op het breedste gedeelte van 'DE' winkelstraat van Heemstede met een scala aan aantrekkelijke winkels en sfeervolle terrassen.

Indeling:

Entree met intercom installatie, afgesloten hal met toegang tot lift.

1° verdieping: Entree, hal, toilet, woonkamer met erker en open keuken (samen circa 30m²), lichte badkamer voorzien van douche en wastafel, berg/cv ruimte, slaapkamer (430x385) met toegang tot zonneterras (31m², west), 2° slaapkamer (205x285).

Algemeen:

- Centraal gelegen nabij uitvalswegen richting Amsterdam, Den Haag en Schiphol, op loopafstand van wandelbos Groenendaal en stadspark De Haarlemmerhout, op fietsafstand van strand en duinen en centrum Haarlem.
- Bouwjaar 1997.
- Afgesloten parkeerplaats wordt gehuurd van de gemeente.
- Servicekosten bedragen circa € 204,- per maand.
- Ruime berging op de begane grond.
- Zonnige, besloten terras (31m², west).
- Zie plattegronden voor de diverse maten.
- Gezonde VvE.
- Oplevering in overleg.

Burgemeester Peereboom Vollerlaan 6 - Aerdenhout



Deze vrijstaande villa met garage en fraai aangelegde voor- zij en zonnige achtertuin ligt op een royaal perceel (870m²) aan een doodlopend watertje, in een rustige, bosrijke omgeving op de grens van Aerdenhout en Haarlem. De uitstekend onderhouden woning is in 1984 gebouwd en beschikt naast een riante woonkamer en ruime woonkeuken over 3 slaapkamers en 2 badkamers. De ligging is gunstig: op de fiets is het centrum van Haarlem in 10 minuten bereikbaar, maar ook de winkels en het NS-Station van Heemstede/Aerdenhout evenals scholen, natuurgebieden en uitvalswegen liggen in de directe omgeving.

Indeling:

Parterre: Entree, royale hal met vide, meterkast, toilet, L-vormige woonkamer (ca. 55m²) met open haard, eetkeuken met toegang tot verdiepte provisiekast, slaapkamer (638x344) met eigen badkamer voorzien van ligbad, separate douche en wastafel en ruime inpandige verwarmde garage (910x306). Totale begane grond 160m².

1° Etage: Overloop, 2 ruime slaapkamers (resp. 630x300 en 630x348), badkamer met grote douche, dubbele wastafel en 2° toilet alsmede een wasruimte met CV opstelling.

Algemeen:

- Totale oppervlakte 220m² waarvan woonoppervlakte 192m²
- Inhoud 740m³, kavelgrootte 870m²
- Vrijstaande villa gebouwd in 1984
- Begane grond grotendeels voorzien van vloerverwarming
- Geheel voorzien van dubbel glas
- In 2013 gevelbekleding vervangen
- Zeer charmant perceel aan doodlopend water gelegen, zuidwestligging
- Voorzien van alarminstallatie
- Volledig gelijkvloers te bewonen
- In overleg leeg te aanvaarden

De prijs kan worden opgevraagd bij Van Wonderen Makelaardij

Neerlands Trots

KLM kan zich plaatsen in het rijtje tussen Heineken en HEMA. Ook na de fusie met Air France is en blijft KLM een oerhollands merk. Een merk met een lange geschiedenis waar Nederland trots op is. Ook de werknemers praten graag over 'hun' KLM. Zo ook Toon Balm, die reeds 17 jaar werkzaam is voor de luchtvaartmaatschappij. "Het is mijn eerste en enige werkgever."



Loyale klanten

Naast loyale werknemers kent Air France-KLM ook loyale klanten. KLM streeft naar langdurige en waardevolle klantrelaties en steekt daarom veel tijd in loyale en grote klanten. Niet gek, aangezien deze frequent flyers meer dan de helft van de omzet van de maatschappij genereren. Dit zijn voornamelijk bedrijven, maar ook individuele klanten die minstens een ton per jaar uitgeven bij KLM. Ter vergelijking: dit zijn ongeveer honderd vluchten naar New York. Om loyale klanten aan het bedrijf te binden worden seminars en andere kleinschalige evenementen georganiseerd, zoals rondleidingen op Schiphol en voetbalclubs bij Ajax. Maar ook grotere events zoals een Corporate Day en een Beach Borrel voor zeshonderd reisagenten. Het grootste event is het KLM open golftoernooi, dat dit jaar voor de derde keer in Zandvoort wordt gehouden. De werkdag van Balm gaat vaak door tot in de late uurtjes.

Hevige concurrentie

Hoewel KLM een gevestigde naam is in binnen- en buitenland, is het momenteel wel alle hens aan dek voor de luchtvaartmaatschappij. Vanwege hoge vaste kosten en prijsconcurrentie moet de maatschappij alle zeilen bijzetten. Vroeger had KLM vooral te maken met traditionele concurrenten als British Airways en Lufthansa, maar tijden zijn veranderd. Eind jaren '90 kwamen de low-cost maatschappijen op met EasyJet aan kop, nu vergezeld van Ryanair en Vueling. Tel daarbij op de enorme toestroom van capaciteit uit de Golfstaten en Turkije en het concurrentielandschap is substantieel veranderd, Toon Balm, Vice President Sales and Services van KLM: "Vijftien jaar geleden dacht denk ik niemand dat low-cost carriers zo'n enorme vlucht zouden nemen, maar je ziet nu bijna meer oranje in de lucht dan blauw." Mensen nemen steeds vaker het vliegtuig, maar de concurrentie om passagiers is heviger dan ooit.

Hoewel KLM flinke bezuinigingen doorvoert om de concurrentie met de prijsvechters aan te gaan, is het niet haar ambitie om low-cost te worden. Balm: "Wij richten ons meer op andere dingen zoals punctualiteit, producten aan boord, innovatie, betrouwbaarheid en service. Dat is niet te kopiëren door low-cost of gulf carriers." Ook het cabinepersoneel is volgens hem van het hoogste niveau en een belangrijke meerwaarde ten opzichte van veel concurrenten.

Schaalvergroting

Om de concurrentie het hoofd te kunnen bieden was samenwerking met andere maatschappijen noodzakelijk. Het huwelijk met Air France was volgens Balm de meest logische stap. "De complementariteit was het grootste tussen KLM en Air France. Met andere maatschappijen was er heel veel overlap van vliegroutes of de andere maatschappij was niet bereid om concessies te doen." Door schaalvergroting word je als luchtvaartmaatschappij serieus genomen. Om deze reden zoekt Air France-KLM naar hechtere samenwerkingen, met name in Zuid-Amerika en het Verre Oosten. Air France-KLM is op het moment de grootste luchtvaartcombinatie van Europa die naar China vliegt. In de tussentijd houdt KLM de prijsvechters goed in de gaten. "Dat low-cost airlines nog niet buiten Europa vliegen, wil niet zeggen dat dit nooit zal gebeuren. De eerste initiatieven zijn al gaande. Succes heeft ook zeer zeker te maken met de prijs van de olie, dus het is voorsnóg een volatiel model. Maar dachten we dat vijftien jaar geleden niet ook over de eerste low-cost carriers?"



Toon Balm

Vice President Sales

and Services KLM



De wereld aan je voeten

Toerisme is eigenlijk een hele jonge branche. Enkele tientallen jaren geleden bleven de meeste vakanties beperkt tot busreizen en veel Nederlanders gingen op vakantie in eigen land, of gewoon helemaal niet. Hoe anders is het anno 2015. Met een paar muisklikken is je rondreis door Zuid-Amerika of safari in Kenia geregeld. De wereld ligt aan onze voeten.

Reisbureau vs internet

Hoewel internet de wereld heeft geopend voor reizigers, brengt het ook enige nadelen met zich mee volgens Peter van Limburg, eigenaar van TravelXL Van Limburg. "Je kunt je steeds beter informeren over exotische bestemmingen en eenvoudig online boeken, maar ook sneller de mist ingaan. Mensen missen soms de kennis om de juiste vakantie te boeken. Als professioneel reisbureau kunnen wij mensen een hoop ellende besparen." Dankzij medewerkers met jarenlange ervaring in de reisbranche worden scenario's uit het televisieprogramma 'Red mijn vakantie' vermeden.

Maatwerk

Mensen kiezen niet meer op basis van het aanbod uit een brochure, maar willen een reis die geheel op hun wensen is ingericht. Dan kun je natuurlijk elk uitstapje en iedere vliegreis zelf gaan boeken, maar makkelijker is om dit aan deskundigen over te laten. TravelXL vindt voor ieder wensenpakket een passende reis. Het reisbureau verzorgt zelfs entreekaarten voor toeristische attracties en sportwedstrijden, zodat je nergens meer naar om hoeft te kijken. En deze service hoeft zeker niet duur te zijn. Van Limburg: "Vanwege onze kennis en connecties kan het zelfs voordeliger uitpakken dan wanneer je online boekt."



Peter van Limburg

Eigenaar TravelXL Van Limburg

Populaire bestem- mingen

Sevilla

Het najaar is de perfecte tijd voor een stedentrip naar een Zuid-Spaanse stad. Niet te warm om bezienswaardigheden te bezoeken, maar lekker genoeg voor een terrasje met een vino tinto en tapas. Sevilla is een pareltje in de zuidelijkste provincie van Spanje. De stad is compact, waardoor alles op loopafstand te bereiken is. De paleistuin midden in het centrum, Real Alcazár, mag je niet missen, net als de enorme gotische kathedraal die ernaast ligt. Struin door de oude Joodse wijk Santa Cruz en laat je meeslepen door een kolkende flamencoshow in de volksbuurt Triana. Sluit de dag af bij een van de vele tapasbars die de stad rijk is en schenk nog een wijntje in. Wil je langer dan een paar dagen in Zuid-Spanje verblijven? Vanuit Sevilla kun je met de auto of bus uitstapjes maken naar andere mooie steden als Granada, Córdoba en Ronda.

Zuidoost-Azië

Heb je niet genoeg aan een stedentrip? Boek dan een ticket naar Zuidoost-Azië. Laat het toeristische Thailand links liggen en ga in plaats daarvan eens naar Cambodja. In twee weken tijd kun je alle grote trekpleisters van dit land bezoeken. Denk aan het wereldberoemde tempelcomplex Angkor Wat met meer dan honderd monumenten, en de voormalige hoofdstad Oudong. Als je deze twee plaatsen hebt gezien, is de boottocht naar het plaatsje Battambang een leuke optie. Weinig mensen weten dat Cambodja ook een prachtige kust heeft met ongerepte eilandjes en populaire badplaatsen als Sihanoukville. In dit land gaan cultuur en natuur hand in hand. Let op: het regenseizoen duurt tot en met oktober, dus als je droog wilt blijven kun je beter iets later gaan.

Holland America Line

De Heemstedenaar gaat steeds vaker op reis met een cruise, waarmee je iedere dag op een andere plek wakker wordt. Voor elk gedeelte van de wereld is er wel een cruise en ook de reisduur varieert van driedaagse minicruises tot wereldcruises van meer dan 100 dagen. Een populaire cruisereederij is de Holland America Line, die onder andere vertrekt vanuit Rotterdam en naar bijna alle continenten vaart. Wordt het Alaska, Hawaï of misschien wel Antarctica? Op het cruiseschip kun je kiezen uit een breed aanbod aan activiteiten, ook voor je kinderen, maar je kunt ook gewoon lekker languit liggen op het dek. Een luxe hotel en thuisbasis voor een variërende reis.

Binnenweg 199
2101 JJ Heemstede
www.travelxl.nl

TravelXL Van Limburg

Een avondje uit in Sydney

In 1996 vertrok Peter Edwards met een rugzak en wat koksmessen vanuit zijn vaderland Australië naar Europa. Zijn plan was om vier jaar lang als backpacker rond te reizen en daarna weer terug te keren naar zijn geliefde Sydney. De Nederlandse Natasja Siegers stak echter een stokje voor zijn plannen. De twee werden verliefd tijdens wintersport in Oostenrijk en in 2001 kwam Edwards voorgoed naar Nederland.

Edwards streek neer in Zandvoort bij zijn Nederlandse oma, op dat moment nog ver verwijderd van zijn grote liefde. Die moest echter voor haar werk in de buurt van Schiphol wonen. Toen ze even later wilden samenwonen was Heemstede een logische plek, te meer omdat Edwards daar een restaurant kon openen. Siegers hielp hem eerst alleen met de administratie, maar een half jaar na de opening van Southern Cross zei ze haar baan op om fulltime in de zaak te gaan werken als maître. Edwards: "Zonder de gastvrijheid en lachende ogen van Natasja was het restaurant niet geweest wat het nu is."

Best of both worlds

Southern Cross ademt een en al Australië. Met originele Aboriginal kunst, road signs en warme kleuren waan je je voor even in Sydney. Bijna alle producten zijn inheems, met barramundi, Sydney Rock Lobster, emoe en kangeroe op het menu. Het is eens wat anders dan een saté of steak met pepersaus op je bord. Southern Cross is een authentiek Australisch restaurant. Toch zijn er volgens Edwards enkele Nederlandse accenten te vinden, wijzend op de inrichting: "In de eerste acht jaar had ik nog geen theelichtjes, want daar deden ze niet aan in Australië. Tot voor kort hadden veel restaurants daar niet eens gordijnen en werd tl-verlichting gebruikt. Wat dat betreft heb ik toch iets Nederlands overgenomen."

Een unieke smaak

Edwards had met zijn Australische achtergrond een uniek concept in handen. Met nieuwe ingrediënten en ongewone combinaties wist hij de mensen te verrassen en doet dat nog steeds. Daarbij merkt Edwards dat er nogal wat misverstanden bestaan over de Australische keuken. "Mensen denken al snel aan grote lappen vlees en de ruige outback, maar er is zó veel meer." Weinigen weten bijvoorbeeld dat Australië na Japan de grootste vismarkt ter wereld heeft. Doordat het land na de Tweede Wereldoorlog werd overspoeld door immigranten, bevat de Australische keuken bovendien een mengmoes aan buitenlandse invloeden zoals de Aziatische en Mediterrane.

Gevestigd

Dankzij de goede gerechten, fijne prijs, hartelijk personeel en relaxte sfeer is Southern Cross een gevestigde naam. Op tijd reserveren is aan te raden, want de telefoon van Edwards rinkelt de hele dag door. Van een crisis heeft hij dan ook weinig gemerkt. Het is duidelijk dat Heemstede de Australiër in zijn armen heeft gesloten. Ook Edwards heeft Heemstede en de Nederlandse cultuur omarmd en is inmiddels helemaal ingeburgerd. "Ik spaar zelfs zegels bij de supermarkt en koop aanbiedingen die ik niet nodig heb," grapt hij. Hoe Hollands wil je het hebben?



Zandvoortselaan 24
2106 CP Heemstede
Tel.: 023 - 521 99 92
www.southern-cross.nl



Peter Edwards

Eigenaar Southern Cross

Op visite bij Cheval Blanc



Een samenloop van omstandigheden leidde Ton Nelissen naar Cheval Blanc. Hij werkte samen met de dochter van de toenmalige eigenaars en kende het restaurant goed als voormalige inwoner van Haarlem. Toen hij op zoek was naar een nieuwe baan bleek het restaurant toevallig in de verkoop te staan. Inmiddels staat Nelissen al 19 jaar aan het roer van Cheval Blanc, het enige sterrenrestaurant van Heemstede.

Een restaurant zonder chef-kok is als een dame blanche zonder chocoladesaus: ze kunnen simpelweg niet zonder elkaar. Na de aankoop van Cheval Blanc belde Nelissen dan ook meteen Huub van der Velden op, een oude schoolvriend die in de keuken van gerenommeerde restaurants had gewerkt. Enkele weken later stond hij op de stoep bij Nelissen en is er nooit meer weggegaan. De traditioneel Franse scholing van de chef-kok is duidelijk terug te zien op de menukaart van Cheval Blanc, al wordt er veel geëxperimenteerd met andere invloeden zoals de Aziatische keuren. Met wekelijks wisselende gerechten en seizoensproducten kan het restaurant haar vaste klantenkring blijven verrassen. Nelissen: "De wisseling van onze kaart is eigenlijk al een ster waard."

Michelinster

In 2007 werd Cheval Blanc bekroond met een Michelinster, hét keurmerk voor gastronomische kwaliteit. Hoewel Nelissen wist dat dit kon gebeuren toen hij zich liet opnemen in de Michelingids, was het binnenhalen van de ster geen uitgesproken doel. "We wilden vooral in zoveel mogelijk gidsen staan om bekendheid te verwerven." De Michelinster

kwam dan ook spreekwoordelijk uit de hemel vallen. "De media wist het eerder dan wijzelf", lacht Nelissen. Een stormloop aan gasten volgde en de wachtrij voor een tafel liep op tot wel vijf maanden. Een overdonderend succes, dat de vraag opwierp wat er moest veranderen nu Cheval Blanc een sterrenrestaurant was. Helemaal niets, was het antwoord van Nelissen. "We hebben de ster gekregen voor wat we doen, dus waarom zouden we opeens gekke dingen gaan doen?"

Betaalbare luxe

Afgezien van de erkenning ondervindt het restaurant vooral last van de Michelinster. Het heeft een drempel opgeworpen voor bezoekers die bang zijn een fortuin te betalen voor een diner in het restaurant. "In Nederland wordt Michelin vergeleken met luxe, en luxe wordt geassocieerd met een bepaald prijskaartje." Een onterechte vergelijking, zo blijkt. De menuprijs van 40 euro voor drie gangen is bijzonder betaalbaar en vergelijkbaar met andere restaurants in de omgeving. "Uiteraard betaal je een paar tientjes meer dan bij de plaatselijke snackbar, maar daar staat ook iets tegenover." Nelissen hoopt dan ook dat mensen door de Michelinster heen kunnen kijken en over de drempel durven te stappen.

'Doe maar normaal'

De Michelinster heeft niets veranderd aan de manier waarop Nelissen zijn restaurant leidt, dat te merken is door het motto 'doe maar normaal'. Hier zul je niet te maken krijgen met overdreven vriendelijk geknik en een ingewikkelde uitleg van de wijnkaart. Cheval Blanc is volgens de eigenaar een huiskamer met een ontspannen sfeer en mooi eten voor een schappelijke prijs. "Mensen moeten zich hier fijn voelen, ze zijn bij mij op visite."



Ton Nelissen

Eigenaar Cheval Blanc

Jan van Goyenstraat 29
2102 CA Heemstede
Tel.: 023 - 529 31 73
www.cheval-blanc.nl





Stijn Van de Weijer
Eigenaar Grapedistrict
Heemstede en Haarlem

Grapedistrict stoft de wijnwereld af

In 2006 merkten drie jongens op dat steeds meer mensen tussen de 30 en 45 jaar wijn dronken, zij er iets meer van af wisten dan de gemiddelde consument en niet bediend werden in de supermarkt. De traditionele wijnhandel was daarentegen te hoogdrempelig voor deze doelgroep, dus besloot het drietal een nieuw concept te beginnen: Grapedistrict. Waar in de traditionele wijnhandels klassieke muziek uit de radio schalt, klinkt hier een modern muziekje. Ook valt op dat het interieur hier lichter is dan in het gemiddelde wijnhuis. Het grootste verschil bestaat echter uit de indeling van de wijnen. Van de Weijer: "Wij sorteren onze wijn niet op land van herkomst maar op smaak. Binnen landen heb je een enorm scala aan wijnen en je moet een expert zijn om met deze indeling de juiste keuze te maken. Het is veel logischer en klantvriendelijker om wijnen onder te verdelen naar smaak."

Van vrijetijdsdrinker tot kenner

Het unieke concept van Grapedistrict is precies wat Van de Weijer vijf jaar geleden deed besluiten om franchisenemer te worden. "Ik liep per ongeluk een winkel in Amsterdam binnen en werd meteen door het concept gegrepen. Het geluk wilde dat Grapedistrict even later franchisenemers zocht en toen dacht ik: waarom ook niet?" Met een enkele

wijnkursus op zak begon hij een zaak in Haarlem. Zijn ambitie ging echter verder dan zijn plek achter de toonbank en na twee jaar besloot hij ook een filiaal in Heemstede te openen. Daarnaast houdt hij zich steeds meer bezig met samenwerkingsverbanden met de horeca. "Uit die afwisseling haal ik mijn plezier."

Een uitgebreid selectieproces

Met een bijna wekelijks wisselend assortiment moet er veel wijn geproefd worden. Geen vervelend klusje natuurlijk. Na het eerste contact met de wijnboeren worden de wijnen aan een uitgebreide test onderworpen. Een tiental winkelhouders test op smaak, prijs-kwaliteitverhouding en niet te vergeten het etiket. Als de klant de fles niet aantrekkelijk vindt, blijft deze immers vaak in de schappen staan. De selectie van wijnen ligt echter niet volledig in handen van de winkeleigenaren. Tweemaal per jaar wordt een proefpanel georganiseerd waarbij vaste klanten hun oordeel mogen geven over de eerder geselecteerde wijnen. Vaak is dit oordeel doorslaggevend. "Het gebeurt niet vaak dat een wijn in de winkel terechtkomt als de klant deze slecht beoordeeld heeft."

Binnenweg 200 A
 2101 JS Heemstede
www.grapedistrict.nl

grapedistrict



Pure passie met Ripasso Casa Nostra Valpolicella Ripasso Superiore

Valpolicella heeft een magische naam in de wijnwereld. Met name de Ripasso en de Amarone doen liefhebbers zwijmelen. Voor deze intense wijn neem je de tijd. Wie zich nog afvraagt waar in het oude Verona de passie tussen Romeo en Julia vandaan is gekomen, zou eens een fles Ripasso met z'n geliefde moeten opentrekken.

proef: jam, zoethout
 drink bij: stoofschotels, wild

€ 11,99



Op het terras Lost Luggage Verdejo Sauvignon Blanc

Sluit je ogen en laat je meenemen naar het zonnige Spanje, waar lunchen tot een hogere kunst verheven is. Als startschot voor de siësta wordt een uitgebreide lunch genuttigd op een van de vele terrasjes, uiteraard met een bijpassende wijn. Traditioneel drinken Spanjaarden voornamelijk rode wijn. Door het enorme succes van de Spaanse witte wijnen in het buitenland, beginnen de Spanjaarden hun eigen wijnen te ontdekken en meer wit te drinken. De lengte van de lunch en de siësta lijken daar vooralsnog niet door te worden beïnvloed.

proef: perzik, stuivend
 drink bij: vis uit de oven, garnaal

€ 5,99



Zwoele zomeravond El Bohemio Pinot Noir

Rode wijn alleen voor de wintermaanden? Onzin! Steeds vaker worden rode wijnen in de zomer verkocht. Drink bijvoorbeeld deze Pinot Noir lichtgekoeld met je vrienden op het terras tegen de achtergrond van een ondergaande zon. Proef de wilde Chileense haren van deze jonge bohemien, helemaal vanuit de hete Aconcagua vallei in je glas.

proef: pittig, rijp fruit, rode bessen
 drink bij: pasta met kip, paddenstoelenrisotto, paté

€ 7,99

Welke móet je geproefd hebben?

Chateaubriand, voor fijnproevers

Van heinde en verre komen mensen voor hun vlees en vleeswaren naar Chateaubriand. De Bourgondische Eetwinkel aan de Binnenweg, waar de etalage je al het water in de mond doet lopen.



Chateaubriand

Binnenweg 163
2101 JH Heemstede
www.chateaubriand.nl

Dynamisch duo

Adele Teekens, één van de weinige vrouwelijke slagers in Nederland, is inmiddels de derde generatie die in de zaak staat. Zij leerde het slagersvak van haar vader. In 1993 opende Adele Chateaubriand in Heemstede en drie jaar later voegde vakman Johan van Uden zich bij haar. Samen vormen ze een perfect team. Johan is de vakman en creatieve geest, Adele is de zakelijke kracht van de twee. "Soms moet ik hem even terugfluiten omdat hij er alles aan doet om elke klant tevreden de deur uit te laten gaan. Staat hij op zondag nog gedroogd vlees te roken omdat één iemand erom vroeg", lacht Adele.

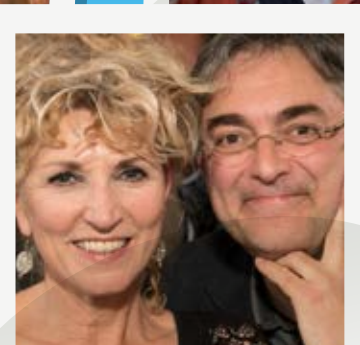
Bourgondische eetwinkel

In tegenstelling tot eerdere generaties wilde Adele meer dan alleen een uitmuntende slagerij runnen. Haar wens was om de thuis kok te laten genieten van het vlees van Chateaubriand en aanvullende producten aan te bieden voor een culinaire totaalbeleving. Zo ontstond het concept voor een 'Bourgondische eetwinkel'. Naast vlees als hoofdproduct zijn ook verse maaltijden, kaas, wijn en meer te vinden in de zaak. Johan: "Maar ook daarvoor geldt dat we alleen het beste van het beste hebben." De gelauwerde slager heeft een passie voor kaas ontwikkeld en maakt elke maand een trip naar Parijs om daar persoonlijk kazen te selecteren.

Alleen het allerbeste

In de eetwinkel worden veel producten zelf gemaakt. Verwacht niet de standaard slavink en biefstuk, maar bijzondere specialiteiten uit binnen- en buitenland. Chateaubriand verkoopt bijvoorbeeld als enige in Nederland het malse Aberdeen Angus rundvlees van de Orkney eilanden, boven de Schotse Hooglanden. De verantwoorde boerenscharrelkip komen in hele kippen binnen uit Frankrijk. Allemaal kwaliteitsvlees dat Johan ook verwerkt in eigen creaties, zoals de prijswinnende Aberdeen Angus tapenade en crème brûlée van kalfslever. Dankzij deze kwaliteitsproducten en innovativiteit draait Chateaubriand al jarenlang mee in de Nederlandse top.

JOH Summer party



HFC Sponsor borrel



Fotografie Robert van Koolbergen

Floaten bij Blitz

Even geen naderende deadlines op werk, geen jengelende kinderen aan je hoofd of een berg strijkgoed die thuis op je staat te wachten. Bij Blitz Wellness ontsnap je aan de hectiek op werk of in huis. Naast beautybehandelingen en zonnen op maat kun je hier terecht voor één van de meest bijzondere therapieën in wellnessland: floating.

Dode Zee van Heemstede

Met de floatingtherapie heeft Blitz Wellness een stukje Dode Zee naar Heemstede gehaald. Tijdens een sessie drijft je op speciaal zout water, dat precies dezelfde temperatuur heeft als je lichaam. Het voelt alsof je zweeft en je raakt meer ontspannen dan je ooit had durven denken. Door de opwaartse kracht van het water blijft het lichaam drijven zonder enige inspanning. In je persoonlijke, ruime floatcabine heb je bovendien geen last van geluid, licht of andere afleidingen. Je zou wel urenlang willen dobberen.

Totale ontspanning

Door het ontbreken van externe prikkels raken lichaam en geest totaal ontspannen. De hersenactiviteit wordt verlaagd naar de zogenaamde 'thetafase' die normaliter alleen tijdens het slapen kan worden bereikt. In deze fase verkeert het lichaam in de droomsleep en worden emoties verwerkt, stress gereduceerd, creativiteit verhoogd en fantasieën geprikkeld. De ademhaling wordt steeds kalmer en het hart gaat in een rustiger ritme slaan. Gedachtestromen glijden van je af en verdwijnen in het niets. Dit alles heeft als resultaat dat je na een uur floaten voelt alsof je vier uur geslapen hebt. Klinkt dit jou als muziek in de oren? Breng dan eens een bezoekje aan Blitz Wellness!



Raadhuisstraat 19-21
2101 HC Heemstede
www.blitzwellness.nl

megaSun beauty & care

salon d'antoinette



Professionaliteit, kwaliteit en aandacht voor de klant: dat is Salon d'Antoinette. Twintig jaar geleden opende Antoinette Groot haar salon aan de Zandvoortselaan. Al van jongs af aan wist ze dat ze een eigen salon wilde openen, dus maakte ze na een start op het vwo de ongebruikelijke stap naar de kappersschool. "Uiteindelijk moet je doen waar je passie ligt, en die lag voor mij bij het kappersvak."

Het succes van Salon d'Antoinette komt mede door het perfectionisme van Antoinette, dat je overal in terugvindt; van de opgeruimde kast met verf tot aan de kapsels van de klanten. Bij Salon d'Antoinette is alles tot in de (haar)puntjes verzorgd. Het team van haarstylisten adviseert je over mogelijkheden die passen bij je haartype en gezichtsvorm, maar ook de eigen persoonlijkheid en levensstijl worden meegenomen. "Met de kleinste aanpassingen geef je iemand al een heel ander gezicht."

De geschoolde stylisten blinken met name uit in kleuren. Antoinette: "Het moet eruitzien alsof het je natuurlijke haarkleur is, dat zie je helaas nog te weinig." Haar handen gaan soms kriebelen bij het zien van slecht geverfd of geknipt haar: "Soms loop ik over straat en zie ik mensen die ik heel graag onder handen zou willen nemen." Het moge duidelijk zijn: het vak zit in de vingers van Antoinette en haar team.



Antoinette Groot Eigenaresse Salon d'Antoinette



salon
d'antionette

Zandvoortselaan 62
2106 CR Heemstede
www.salondantoinette.nl

Nieuw GROENENDAAL: gezond worden, gezond blijven

Als je hier binnenloopt ben je ervan verzekerd dat je gezonder de deur uitgaat. Of je nu schouderklachten hebt, je werknemers een gezondere werkplek wilt geven, of doelgericht wilt sporten; Nieuw GROENENDAAL is je adres. In deze praktijk is de kennis en apparatuur aanwezig voor iedere behoefte of klacht. Je vindt hier ruim veertig specialisten uit verschillende disciplines, die je op weg helpen naar een betere gezondheid.



Sport & Leefstijl

In het kader van een behandeling of gewoon om fit te blijven kun je bij Nieuw GROENENDAAL ook sporten en werken aan een gezonde levensstijl. Er zijn tientallen groepslessen per week en een fitnessruimte om aan je conditie, spieren of herstel te werken. Bij aanmelding sport je een uur samen met een gediplomeerde coach, die een persoonlijk trainingsprogramma voor je opstelt. Dankzij het My Wellness systeem kunnen sporters met een sleutel de trainingsapparaten afstemmen op hun persoonlijke schema, begeleiders kunnen hierin zien hoe de training vordert en bijsturen waar nodig, en de sporter kan online zijn vorderingen bijhouden. De technologie en persoonlijke begeleiding die Nieuw GROENENDAAL biedt is niet te vergelijken met de grote sportketens.



Arbeid & Gezondheid

De derde hoofd discipline van Nieuw GROENENDAAL is gericht op Arbeid & Gezondheid. Een goede lichamelijke en geestelijke gezondheid van medewerkers verbetert de arbeidsproductiviteit en dringt het ziekteverzuim terug. De praktijk heeft hiervoor wederom verschillende behandelingen die bij de specifieke situatie passen, van re-integratie van zieke werknemers tot geestelijke ondersteuning door de psycholoog. Ook kan er een arbeidsfysiotherapeut op bezoek komen voor een optimale inrichting van de werkplek en een minimale belasting van de medewerkers. Door de korte lijnen kan er snel worden gehandeld. De Gemeente Heemstede is één van de klanten die ieder jaar hun werkplek laten onderzoeken.



Fysiotherapie & Revalidatie

Met zo veel specialisten in huis is het vanzelfsprekend dat je bij Nieuw GROENENDAAL de meest uiteenlopende therapieën kunt ondergaan. In zeven behandelkamers worden state-of-the-art behandelmethoden gebruikt. Klachten kunnen bijvoorbeeld bestreden worden met shockwave therapie, dry needling en medical taping. Staat je een operatie in het ziekenhuis te wachten? Mensen kunnen zich bij Nieuw GROENENDAAL voorbereiden op een operatie en na de operatie vervolgen ze er hun hersteltraject onder begeleiding van een van de medewerkers. Verder is Nieuw GROENENDAAL gespecialiseerd in multidisciplinaire programma's zoals Chronische Pijn. Dankzij nauwe samenwerkingsverbanden met ziekenhuizen is de overgang eenvoudig te maken.

Sportparklaan 18
2103 VT Heemstede
www.nieuwgroenendaal.nl



Back in shape

Heb je genoten van alle verleidingen van het leven deze zomer? Zijn er wat kilo'tjes bij en is de conditie iets minder geworden? Dan is het tijd om weer in vorm te komen. Het is echter altijd even wennen en het kan wat tijd kosten om opnieuw in het ritme van alledag te komen. Om de overgang te vergemakkelijken, heeft Nieuw GROENENDAAL vijf tips voor je op een rij gezet.

1 Formuleer een realistisch doel en maak een planning

Het hebben van een doel zorgt ervoor dat je gemotiveerd blijft en de kans op succes groter is. Zorg er dan wel voor dat je een haalbaar doel formuleert waarvan je weet dat die jou motiveert. Het hebben van een doel zonder plan is meer een wens. Maak dus een goede planning, want hoe je het doel bereikt is net zo belangrijk als wát je wilt bereiken. De leefstijlcoaches van Nieuw GROENENDAAL kunnen je helpen bij het formuleren van een realistisch doel.

2 Zuiver je lichaam

Heb je lekker gegeten en gedronken op je vakantiebestemming? Dan heeft je lichaam waarschijnlijk de nodige calorieën te verwerken gekregen. Drink minstens een halve liter water extra per dag om je lichaam te zuiveren, bovenop de 2 liter die je al moet drinken. Eet daarnaast verse natuurlijke producten zonder toevoegingen. Je zult meteen het verschil merken.

3 Maak gebruik van de My Wellness App.

Ieder lid van Nieuw GROENENDAAL krijgt een My Wellness account en kan gratis gebruikmaken van de My Wellness App. Met deze levensstijl app kun je eenvoudig op je smartphone jouw persoonlijke oefenprogramma bekijken en activiteiten en vorderingen bijhouden, zowel binnen Nieuw GROENENDAAL als daarbuiten. Je inzet en progressie zien is een erg sterke motivator.

4 Sport met een trainingspartner

Samen trainen is vaak veel leuker. Afspreken met een vriend(in) of wellicht een collega is een stuk gezelliger en vaak een goede stok achter de deur. Groepslessen met energieke muziek onder leiding van een inspirerende sportdocent zijn ook vaak erg motiverend om je doelen te bereiken.

5. Beloon jezelf

Niets is belangrijker dan belonen. Hard werken zonder een waardering te krijgen motiveert niet. Zo is het ook met sporten en helemaal als je naar een doel toewerkt. Stel je doelen dan ook stapsgewijs en beloon jezelf bij elk behaald doel met iets leuks. Een etentje, een avondje naar de film of iets wat je graag wilt hebben. Uiteindelijk is het een win-win situatie, je hebt iets leuks gedaan of gekregen en je bent fit!





HFC 1 2015-2016

“We hopen de toekomstige Cruijffs hier op te leiden”

Gert-Jan Pruijn over ‘zijn’ club Koninklijke HFC

Gert-Jan Pruijn
Voorzitter
Koninklijke HFC



Gert-Jan Pruijn is een sportman in hart en nieren. Na sportopleidingen in Amsterdam en Canada werkte hij onder andere in het toptennis en als programmamanager bij Topscore in Amsterdam, gericht op sportstimulering onder scholieren. Sinds 2001 is hij mede-eigenaar van het door hemzelf opgerichte sportmanagementbureau SCIANDRI. Sport is niet alleen een rode draad in zijn werk, maar ook in zijn vrije tijd beoefende Pruijn altijd graag sport, waaronder natuurlijk voetbal. Bij HFC schapte hij het tot het eerste team, toen nog in de tweede klasse. “Ik heb geen donder bereikt in mijn sportcarrière, maar heb onwijs veel bewogen.” Sinds 2011 is Pruijn voorzitter van de Koninklijke HFC, de club waar hij verliefd op werd als voetballer en later als bestuurder.

De jeugd is de toekomst

Pruijn zit de club voor vanuit de overtuiging dat sporten onmisbaar is voor de jeugd en het bijdraagt aan de fysieke, mentale en cognitieve ontwikkeling van een kind. Zowel in zijn werk als bij HFC zet hij zich in om kinderen in beweging te brengen. Zo heeft hij met zijn eigen bedrijf Altijdgym.nl opgezet, een uitzendbureau voor gymnastiekdocenten. Pruijn: “Gym valt naar mijn mening veel te vaak uit op scholen.” Met een landelijk bestand van 150 gymleraren regelen ze vervanging als een les niet door dreigt te gaan.

Met zijn passie voor kinderen past Pruijn perfect bij HFC. Naar eigen zeggen heeft de club een grote jeugdafdeling waar elk kind kwalitatief goede training krijgt en plezier, sportiviteit en prestatie hand in hand gaan. Het jeugd beleid werpt zijn vruchten af, te zien aan de Rinus Michels Award die de club onlangs won voor de beste amateur jeugdopleiding van Nederland. Daarnaast draagt HFC de status van Regionale Jeugd Opleiding, een soort kwaliteitskeurmerk voor de jeugdopleiding. “We hopen de toekomstige Cruijffs hier te kunnen opleiden.”

Op alle vlakken de beste

De missie van HFC is ambitieus: op alle vlakken de beste zijn. En dat gaat verder dan het veld: “We willen de beste zijn in voetbal, onze opleiding, maar ook de beste koffie schenken aan supporters.” Hoewel het eerste team van de club logischerwijs het meest

in de schijnwerpers staat, zijn alle teams gelijkwaardig in de ogen van het bestuur. “De club is veel meer dan de eerste teams alleen”, verklaart Pruijn. De bijna honderd teams van HFC profiteren allemaal van het ambitieuze beleid van de club. De omvang van het aantal jeugd selectievoetballers is verdubbeld en dus zijn er meer professionele trainers aangetrokken. “Doordat deze trainers op hun beurt de vrijwillige trainers van de club ondersteunen, krijgen alle spelers een hoogwaardige training.”

De revival van HFC

In de tijd dat Pruijn zelf bij HFC voetbalde, was de club een middenmoter. Eind jaren '80 had HFC een enorme opleving die tot op heden onverstoord voortgaat. HFC is inmiddels vanuit de eerste klasse doorgegroeid naar de Topklasse in het zondagse amateurvoetbal. Het afgelopen seizoen heeft het eerste team zelfs boven verwachting gepresteerd en is het op een gedeelte vierde plek geëindigd. Daarmee mogen ze een gooi doen naar de KNVB beker en een plek in de Tweede Divisie. Dat betekent dat de amateurclub zou toetreden tot het betaald voetbal. Een stap te ver voor Pruijn: “HFC gaat geen betaald voetbal spelen.”

Strijd tegen KNVB

De KNVB is van plan om in het seizoen 2016-2017 een Tweede Divisie op te richten, een nieuwe klasse met achttien clubs. Deze clubs bestaan uit de zeven hoogst geëindigde teams uit de zondag Topklasse, zeven teams van de

zaterdag Topklasse en vier teams komen van de Jong-teams van de betaalde voetbalclubs. Als HFC1 volgend jaar bij de eerste zeven eindigt, promoveert ze naar deze Tweede Divisie. HFC is fel tegen de licentie-eisen die gepaard gaan met de invoering van deze Tweede Divisie, zoals het aannemen van contractspelers. Met zijn honderd teams kan de club zich niet veroorloven om al het geld in het eerste team te stoppen. “Dat zou betekenen dat we niet de aandacht kunnen geven aan onze teams die zij verdienen.”

Toekomstplannen

In de komende jaren richt het bestuur zich vooral op verbetering en uitbreiding van HFC. Van een hoofdveld met kunstgras tot het uitbreiden van het aantal seniorenteams. Verder verwacht Pruijn meer instroom bij het meisjesvoetbal, de snelst groeiende sport van Nederland op dit moment. Het spannendst blijven natuurlijk de plannen van de KNVB voor de Tweede Divisie, die nauwlettend in de gaten worden gehouden door de voetbalclub. Genoeg te doen voor HFC in de komende jaren. Na twee termijnen zit Pruijns taak er in 2017 op als voorzitter. Wat hij daarna gaat doen? “Eerst maar eens uitrusten, want het is best tijdrovend om je hart en ziel in deze club te stoppen.”

Hip Heemstede

**Carolien Volz &
Claire Gerritsen
Eigenaressen Joe & Brown**



We lopen nog rond in zomerjurkjes en op flipflops, maar in de kledingwinkels zijn ze alweer een seizoen verder. Langzaamaan worden de rekken weer gevuld met de najaarscollectie. Zo ook bij de Heemstedse zaken Joe & Brown en Barneys. Dames en heren kunnen hier – één deur van elkaar verwijderd - naar hartenlust winkelen.



Joe & Brown

Carolien en Claire waren al jarenlang collega's bij Mes Amis op de Binnenweg toen ze besloten zelf een zaak voor damesmode te openen. Sinds 2012 kunnen ze hun ervaring en gevoel voor mode kwijt in Joe & Brown, vernoemd naar hun honden. De dames hebben een assortiment samengesteld van zo'n vijftien merken voor vrouwen van 16 tot 60 jaar die net iets meer willen dan een basic outfit.

Klanten van Joe & Brown snuffelen gerust een uur lang tussen al het moois wat de winkel te bieden heeft. Hier kun je nog terecht voor persoonlijk advies en de aandacht die de gemiddelde vrouw nodig heeft bij het uitzoeken van een nieuwe outfit. Het hoekje met de koffiemachine maakt van de winkel een ware ontmoetingsplek. "Soms denk ik dat we beter een koffiecokner kunnen beginnen", lacht Carolien.

Om de paar maanden gaan Carolien en Claire de showrooms af op zoek naar de leukste items voor het nieuwe seizoen. Merken als Filippa K, wvSeven for all Mankind, Denham, Leon & Harper, Anecdote en Iro Jeans staan op hun vaste bezoeklĳst. Voordeel daarbij is dat de eigenaressen uiteenlopende stijlen hebben en daardoor een brede doelgroep aanvoelen en bedienen. Claire heeft een basic kledingstĳl, Caroline houdt van glitters en vrouwelijke details. "We vullen elkaar perfect aan." Om een stuk exclusiviteit te behouden, kopen ze kledingstukken in kleine aantallen in.

Het modebeeld voor dit najaar bestaat uit de good old skinny broeken met grote vesten, maar ook rokken, jurkjes en veel leer. Als kleuren zien we mooie nuances groen terug, oudroze, blauwtinten en natuurlijk zwart. Verwacht mooie, subtiële prints en prachtige zijden in de rekken van Joe & Brown.

Zandvoortselaan 8A
2106CN Heemstede
www.joebrown.nl

JOE & BROWN



Barneys

In het pand naast Joe & Brown staat Roberto – de partner van Claire – achter de toonbank. Bij zijn winkel Barneys kunnen mannen terecht voor klassieke, sportieve en casual mode. Eerder had hij modezaken in o.a. Amsterdam, Utrecht, Haarlem en Bloemendaal. Met Barneys wilde hij terug naar de basics: "Een chino of jeans, mooi overhemd en een jasje." In de zaak vind je merken als Gentiluomo, Denham, Hackett, Filippa K en 7 For All Mankind.

In tegenstelling tot vrouwen zijn mannen van het efficiënt en snel winkelen. "Vrouwen komen meerdere keren per week, een man niet", aldus Roberto. Mannen komen af en aan om een pak op te halen in hun pauze van werk, of om een basisshirt in drie verschillende kleuren te kopen. Barneys is gemaakt voor de doelgerichte man, die in de winkel terecht kan voor casual en zakelijke kleding, maar hier ook schoenen, accessoires en parfum kan kopen.

Herenmode is volgens Roberto minder trendgevoelig dan damesmode. De meeste mannen houden nu eenmaal van een eenvoudige kledingstĳl. De winkelhouder koopt daarom in wat hij zelf mooi vindt en veel tegenkomt in showrooms. "Mannen kopen bijna altijd blauwe kleding, dus ook dit najaar zie je die kleur veel in de winkel."

Roberto Mura

Eigenaar Barneys

BARNEYS
THE NEW HEEMSTED

Zandvoortselaan 8
2106 CN Heemstede
www.barneysformen.nl

“Ik wil de dorpsjuwelier zijn”

Wieke en Henk leerden elkaar kennen op de juweliersopleiding in Schoonhoven. Na verschillende werkplekken door het hele land openden ze in 1999 Van Velthoven Juweliers in Heemstede. Een perfecte locatie voor een zaak die zich richt op het midden- tot hogere segment met kwaliteit en persoonlijke service. Henk van Velthoven: “We nemen graag de tijd voor mensen om samen iets moois uit te zoeken of te creëren.”

Exclusiviteit

Van Velthoven onderscheidt zich van de massa door exclusiviteit en zijn samenwerking met familiebedrijven. Door nauwe banden en korte lijnen met deze bedrijven zijn eventuele problemen snel opgelost en is de service optimaal. Wil je een ander steentje in die ene ring? Geen probleem. De klant kan handgemaakte sieraden verwachten van hoogwaardige materialen. “Wij willen de dorpsjuwelier zijn, iedereen is welkom.” Tienermeisjes kunnen hier hun gaatjes laten schieten en iedereen kan er terecht voor reparaties.

Ambacht

Achter in de zaak schuilt een eigen goudsmidatelier, waar reparaties worden gedaan en nieuw werk wordt gemaakt van goud en zilver. Steeds vaker komen klanten bij de smid met aanvragen voor een persoonlijk, uniek sieraad. Denk aan trouwringen die worden samengevoegd tot één ring na het overlijden van een partner. Naast sieraden op aanvraag worden bij Van Velthoven ook eigen ontwerpen gemaakt, waaraan Henk graag meewerkt. Net als de overige medewerkers heeft hij een zichtbare passie voor juwelen. “Ook horloges zijn mijn passie. Ik kan urenlang naar een uurwerk staren met al die radertjes erin.” Behalve de mooie Zwitserse merken zoals Ebel en Frederique Constant, kan er ook een keuze gemaakt worden in bijvoorbeeld Seiko en Citizen.

Henk van Velthoven

Eigenaar Van Velthoven Juweliers



Trends

De trends van juwelen gaan niet zo snel als in de mode, maar de branche blijft in beweging. De nieuwste trend rond sieraden draait om combineren. Verschillende ringen aan één vinger of armbanden met uiteenlopende kleuren. Roségoud, zilver, goud; alles wordt door elkaar gedragen. In het najaar kunnen vrouwen multifunctionele sieraden verwachten, die zowel om de hals als om de pols gedragen kunnen worden. Wat horloges betreft zijn we op een keerpunt gekomen. Waar ze de afgelopen jaren steeds groter werden, kunnen we de komende tijd onze polsen weer verlichten met kleinere exemplaren.

Binnenweg 11
2101 JA Heemstede
www.vanvelthovenjuweliers.nl
VAN VELTHOVEN
JUWELIERS



Armin Strom
18 karaats roségoud
handgemaakt Zwitsers uurwerk



Anna Maria Camilli
Italiaans ontwerp Gouden ring
18 karaats met diamanten



Bron
Roségouden ring 18 karaats
met diverse kleuren Spinel

Wereldleider in klokken



Alain Frie
Eigenaar NeXtime klokken

Als je een willekeurige interieurwinkel binnenstapt is de kans groot dat je een klok van NeXtime ziet hangen. NeXtime, met 25 distributeurs over de hele wereld, is één van de leidende merken in designklokken.

Familiebedrijf

Het familiebedrijf, destijds nog onder de naam 'Alma', werd 45 jaar geleden opgericht door Hans en Hannie Frie. Met enkele tientallen medewerkers werden in het gebouw langs de Leidsevaart handmatig klokken geproduceerd. Alma was gespecialiseerd in het produceren van klassieke Friese staartklokken, Zaanse klokken en tafelklokken. Dankzij zijn vakmanschap en sterke ontwerpen kreeg het bedrijf wereldwijde erkenning, van Japan tot aan de Verenigde Staten. Alain liep als kind al tussen de assemblagelijnen van het bedrijf van zijn ouders en hielp mee met de productie. Ruim dertig jaar later nam hij het stokje over van zijn ouders en doopte het bedrijf om tot NeXtime.

Door de tijd heen

De tijden waren inmiddels veranderd, dus ook de klokkenindustrie. De vroegere klok, aangedreven door een mechanisch uurwerk, was nog een luxeproduct dat je cadeau deed op een bruiloft en van generatie op generatie werd overgedragen. In de jaren '80 werden de mechanische uurwerken vervangen door het moderne, kleine kwartsuurwerk. Hiermee werd de deur geopend naar goedkope en toch kwalitatief goede klokken, die in China aan de lopende band konden worden gemaakt. Het overhevelen van de productie naar het Oosten en het openen van een kantoor in Hongkong waren logische vervolgstappen voor NeXtime. In het Nederlandse kantoor leggen ze zich nu voornamelijk toe op de ontwerpfase. Het kantoor van Alain hangt vol met knipsels en andere inspiratiebronnen voor de ontwerpen. "In alles zie ik een klok."

Tussen fun en functie

De collectie van ongeveer 200 klokken wordt tweemaal per jaar aangevuld met nieuwe ontwerpen en minder succesvolle klokken worden geschrapt. Bijna dagelijks ontvangt Alain mails van designers met nieuwe ideeën. Daarbij let Alain op innovativiteit in techniek, vorm, bedrukking en materiaal. Zo werkt het bedrijf steeds meer met hout en bestaan de komende collecties uit klokken van recyclebaar materiaal zoals bamboe. Hiermee wordt ingespeeld op de 'groene' beweging en de korte levensduur van een klok. Deze wordt tegenwoordig vervangen als hij niet meer bij de nieuwe bank past. Ondanks vele ontwikkelingen blijft de belangrijkste eis aan een klok hetzelfde: hij moet leesbaar zijn. "Het blijft natuurlijk een voorwerp om de tijd mee te kunnen lezen. Het is een zoektocht naar de balans tussen fun en een praktische klok."

nextimestore.com
nextime.eu

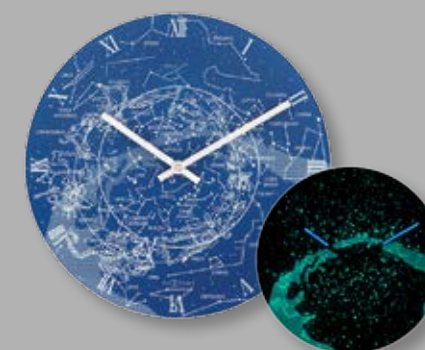
NEXTIME



Classy
code: 8816zw
wandklok, 30 x 30 cm, glas
designer: NeXtime

Deze elegante klok heeft een afgeronde vierkante vorm en is hierdoor aantrekkelijk en tijdloos. De klok is gemaakt van glas met metalen cijfers als uuraanduiding. Een simpel, maar prachtig ontwerp met een geruisloos uurwerk en een oranje secondewijzer. Ook verkrijgbaar in de kleur turquoise en wit.

€ 47,95



Milky Way
code: 8814
wandklok, 30 cm ø, glas, glow-in-the-dark
designer: NeXtime

De Milky Way Wandklok is een door NeXtime ontworpen glazen klok die gemaakt is met de moderne 'glow in the dark' technologie. Deze wandklok toont een fascinerende en getrouw beeld van ons melkwegstelsel, dat vaag oplicht in het donker.

€ 57,95



Small Hands
code: 3074zw
wandklok, 48 cm ø, metaal, zwart
designer: NeXtime

De NeXtime Wandklok Small Hands is veelzijdig en minimalistisch. Deze eigentijdse klok heeft een eenvoudig en opvallend design. Dit ontwerp brengt zowel functionaliteit als stijl aan elke kamer. Met de opklakcijfers kun je zelf de diameter bepalen en geef je een eigen stempel aan het ontwerp van de klok. De mogelijkheden zijn eindeloos! Ook verkrijgbaar in zilver.

€ 26,95



Time Zones
code: 8158
wandklok, 43 x 43 cm, glas
designer: 20FOUR

Een helder en kleurrijk Pop Art design dat opvallende kunst aan de muur slim combineert met vier duidelijk leesbare en nauwkeurige klokken. 'Time zones' is één van de 'Modern Collectables' range; een geestige, eigentijdse collectie klokken geïnspireerd door moderne schilderijen en kunst.

€ 79,95



La Ville
code: 3004
wandklok, 39 cm ø, plastic, 3D
designer: Tanja Soeter

Breng de charme van Parijs in je eigen huis met deze NeXtime La Ville Wandklok. Met deze 3D-klok kun je genieten van het 'uitzicht' over Parijs door je eigen raam. De klok is gemaakt van kunststof met Romeinse tijds aanduiding en zwarte wijzers.

€ 52,95



Romana
code: 8161
wandklok, 43 cm ø, glas, slinger
designer: NeXtime

Dit slingeruurwerk gaat terug in de tijd door de Romeinse cijfers. De spiegelrand geeft deze klok een moderne stijlvolle twist waardoor deze goed tot zijn recht komt in een klassiek maar ook zeker in een modern interieur. Deze uitvoering heeft een zwarte wijzerplaat met witte Romeinse cijfers. Ook verkrijgbaar in een landelijk witte wijzerplaat met zwarte cijfers.

€ 69,95

Stap overal en elk moment showroom van **Martin Schilder** Heemstede binnen de digitale

“Ongeveer 98%
van de mensen
oriënteert zich
online op de
aankoop van
een auto.”

Martin Kirchner

Vestigingsdirecteur Martin Schilder Zuid



Als een van de eersten hanteert Martin Schilder een zogenoemde 'digitale showroom', waarbij je online uitgebreide informatie vindt over de beschikbare auto's, zelf een offerte kunt samenstellen, kunt chatten met een medewerker en op dezelfde plek een afspraak kunt maken voor een proefrit of adviesgesprek. Je favoriete merk en model, accessoires, inruilprijs voor je huidige auto, financiering (of niet), extra garantie, extra verzekering. Allemaal uitgezocht thuis op de bank, in de trein of misschien wel tijdens je werk. Martin Kirchner, vestigingsdirecteur Zuid bij Martin Schilder vertelt: "Ongeveer 98% van de mensen oriënteert zich online op de aankoop van een auto."

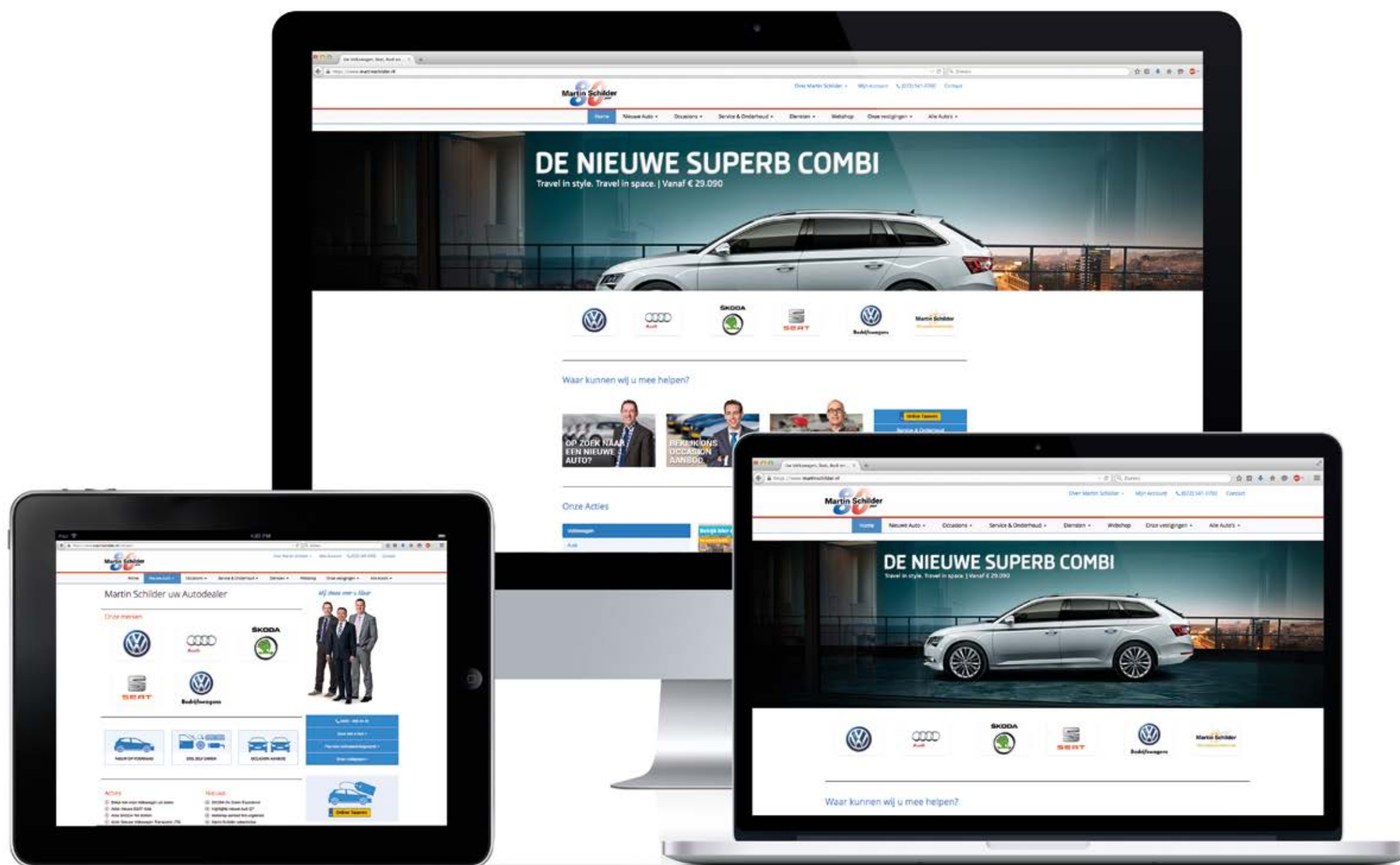
In de digitale showroom staan alle voorraadauto's opgesteld, inclusief rijtsten, brochures en filmpjes van het model. Dankzij een koppeling met de Martin Schilder Webshop kan een klant direct zien welke opties en accessoires op de gekozen auto mogelijk zijn. De webshop heeft het assortiment stevig uitgebreid, het aanbod groeit richting de 15.000 artikelen. Naast onderdelen en accessoires is er ook een ruime keuze uit lifestyle, multimedia en miniaturen.

"Als een klant benieuwd is naar de waarde van zijn huidige auto, dan kan hij gebruiken van onze nieuwe online taxatiemodule," aldus Martin Kirchner. "Hij kan specifieke opties en accessoires van de inruilauto vermelden en foto's met een smartphone uploaden. Op basis van deze gegevens komt onze adviseur met een specifiek bod."

Desondanks blijft fysiek contact een onmisbaar onderdeel van het verkooptraject. Klanten zijn uiteraard ook van harte welkom in de fysieke showrooms in onder andere Heemstede en Haarlem. "Want maar liefst 95% van onze klanten doet pas een aankoop nadat het een auto ook daadwerkelijk heeft gezien en ervaren." De autoshowroom is dus nog niet op z'n retour. Wel verandert de vorm van autoverkoop en het moment waarop een showroom van belang is voor de koper. "De klant heeft zich online voorbereid en is vaak al verder dan de oriëntatiefase. Vroeger bezocht men nog vijf showrooms, nu vaak nog maar één of twee." Deze omslag vraagt om een nadruk op persoonlijke en hoogwaardige service, die bij Martin Schilder reeds 80 jaar hoog in het vaandel staat.

Over Martin Schilder Groep

Martin Schilder is een familiebedrijf met zijn wortels stevig verankerd in Noord-Hollandse bodem. De Volkswagen-dealer van het eerste uur is in bijna 80 jaar uitgegroeid tot een omvangrijk automobielbedrijf. Naast verkoop en onderhoud van de merken Audi, SEAT, Škoda en Volkswagen biedt Martin Schilder een totaalpakket diensten aan, zoals fleetsales, leasing, autoverhuur, schadeherstel, bedrijfswageninrichting, financiering, verzekeringen, takel- en bergingsdiensten. Het bedrijf telt 600 medewerkers en is gevestigd in Alkmaar, Bergen, Haarlem, Heemskerk, Heemstede, Schagen, Den Helder en Heerhugowaard (Occasion Centrum).





“Onze collectie is nooit compleet”

Blond Amsterdam is het bedrijf van hartsvriendinnen Femque van Geffen en Janneke Dröge. In 2001 begonnen ze met het handmatig beschilderen van aardewerk op bestelling. Dat bleek een groter succes dan ze ooit hadden durven dromen. In enkele jaren tijd groeide Blond uit tot een merk waar je u tegen zegt. De producten liggen in meer dan 350 winkels en ook hun webshop wordt drukbezocht.

[Zaken]partner

Op het moment dat Blond een enorme vlucht nam werd Willem-Bas van Bussel bij Blond betrokken, de partner van Van Geffen. Tot die tijd deden de twee vriendinnen alles zelf, maar het merk werd te groot en er kwam steeds meer sales bij kijken. “Dus zei ik mijn goede baan als consultant op om de meiden te helpen”, aldus Van Bussel. “Femque en Janneke zijn heel goed in het creatieve aspect, maar de zakelijke kant van het bedrijf vinden ze niet zo boeiend.” Als algemeen manager zorgt Van Bussel voor de dagelijkse gang van zaken, zodat de oprichtsters zich volledig kunnen toewijden op wat ze het liefst doen: creatief bezig zijn en producten ontwikkelen.

Oneindige collectie

En die productlijn bestaat allang niet meer uit het oorspronkelijke servies. Van wenskaarten tot boeken, telefoonhoesjes en babyartikelen: het aanbod aan vrolijke, grappige en vrouwelijke producten is immens. “De gemene deler van alle Blond producten zijn illustraties, daar kun je oneindig mee variëren. Onze collectie is nooit compleet.” De snelle groei van het merk werd gerealiseerd door het in licentie te geven en zaken als distributie en verkoop aan andere partijen over te laten. Maar dat heeft Van Bussel grotendeels teruggedraaid. De productontwikkeling, inkoop en verkoop gebeurt nu in huis. “Zo leveren we misschien wat in op de marge, maar zijn we zeker van de beste kwaliteit.”

De grens over

Nu Blond in Nederland stevig op de kaart staat, is het tijd om uit te breiden in het buitenland. “Onze grootste uitdaging en ambitie ligt over de grens.” Hoewel er al wat verkooppunten zijn in bijvoorbeeld Duitsland en Zwitserland, willen ze dat nog meer mensen van Blond kunnen genieten. Een grote stap daarin is het openen van twee Blond cafés in Spanje. Een plek waar je koffie en een broodje kroket of tosti kunt krijgen op –hoe kan het ook anders– Blond servies. De eerste vestiging opent naar verwachting in oktober in Madrid, om van daaruit Zuid-Europa te veroveren. “Als dit werkt in Spanje, zouden we het ook elders kunnen proberen.” The sky is the limit voor Blond.



Willem-Bas van Bussel

Algemeen directeur Blond Amsterdam



www.blond-amsterdam.nl

Cultuur is voor iedereen

Sinds 2013 staat Erik Groot aan het roer van Stichting Podia Heemstede, een bron van cultuur in Heemstede. De voorzittersfunctie is hem op het lijf geschreven, gezien zijn ervaring in de cultuurwereld en daarbuiten. Maar liefst 25 jaar lang maakte hij deel uit van verschillende semiprofessionele symfonieorkesten en vanuit zijn directiefunctie bij AWWN adviseert hij regelmatig culturele organisaties.

Stichting Podia Heemstede heeft elk jaar weer een afwisselend programma bestaande uit cabaret, toneel en muziek. Gedurende het culturele seizoen, lopend van september tot mei, zijn ruim 65 voorstellingen te bezoeken op twee verschillende locaties in Heemstede: de Oude Kerk en Theater de Luifel. Tot 2015 hoorde hier ook het Oude Slot bij, maar die locatie bleek niet meer rendabel te zijn. Daar krijgt de stichting in oktober een gerenoveerde Oude Kerk voor terug, waar in het nieuwe culturele seizoen twintig jazz- en klassieke muziekvoorstellingen zullen worden gehouden.

Zonder vrijwilligers geen bestaan

Samen met de vier andere bestuursleden zorgt Groot voor de grote lijnen en belangrijke beslissingen binnen Stichting Podia Heemstede. De daadwerkelijke beleving van een verzorgd avondje uit wordt verzorgd door een grote groep van betrokken vrijwilligers. Zo'n dertig personen zorgen onder andere voor een gastvrije ontvangst van bezoekers, de kaartverkoop en zaalwacht. Een unieke achterban waar het bestuur erg dankbaar voor is. "Zonder hen zouden we nergens zijn." Daarnaast kunnen ze rekenen op de steun van een actieve Vriendengroep. Door de vrijwillige inzet van het bestuur en de andere vrijwilligers kan een groot deel van de opbrengsten geïnvesteerd worden in het verbeteren van de podia en het cultuuraanbod. De professionele programmeur die verantwoordelijk is voor het samenstellen van het programma is de enige betaalde kracht binnen de stichting.

Cultuur is voor iedereen

Hoewel het aanbod van de verschillende podia zeer divers is, worden de voorstellingen voornamelijk bezocht door een oudere doelgroep. De stichting zoekt naar manieren om een breder publiek aan te trekken. "We hebben als culturele organisatie een maatschappelijke functie die we zeer

serieus nemen, we zijn er voor iedereen." Het aanspreken van een bredere doelgroep is niet alleen een strategische zet om financieel staande te blijven, maar ook een doel vanuit de overtuiging dat cultuur een toegevoegde waarde is voor alle leeftijden. "Cultuur zet mensen aan het denken en laat ze kennismaken met nieuwe muziekvormen of -instrumenten."

Om jongere doelgroepen te bereiken probeert de stichting aansluiting te vinden bij het voortgezet onderwijs. In de vorm van een jongerenbestuur binnen de stichting hopen Groot en zijn collega's een stuk verantwoordelijkheid voor het programma over te dragen aan een jongere generatie. Door jongeren zelf het culturele aanbod in Heemstede te laten bepalen, zouden ze zelf ook eerder een voorstelling bezoeken, is de gedachte. "Wie weet ontstaan zo ook wel nieuwe poppodia in de omgeving. Hoe leuk zou het zijn om in een schoolgebouw een cabaretvoorstelling bij te wonen?"

Podia in beweging

Door de aanhoudende bezuinigingen op cultuur van de overheid moet Stichting Podia Heemstede continu haar eigen organisatie onder het licht houden. Niet alleen moest afscheid worden genomen van het Oude Slot, ook is het aantal voorstellingen verlaagd en het aanbod meer divers geworden. Om het bredere publiek kennis te laten maken met theater, muziek en cabaret is een PR-commissie actief en is het bestuur in 2015 versterkt met een marketingdeskundige. De stichting zet alles op alles om overeind te blijven. "Het komende seizoen is bepalend voor ons voortbestaan." Aan het aanbod zal het in ieder geval niet liggen. "We hebben een fantastisch programma voor 2015-2016, dus het zou me verbazen als er stoelen leeg blijven!"



Erik Groot
Voorzitter SPH

Culturele seizoen 2015/2016

Het programma van het komende seizoen zit vol met grote namen en opkomende artiesten. Voor een avondje lachen kun je terecht bij Javier Guzman of Erik van Muiswinkel, of laat je ontroeren door het levensverhaal van Debby Petter. Liefhebbers van klassieke muziek kunnen zich alvast verheugen op de komst van pianist Wibi Soerjadi of de internationaal gelauwerde violiste Emmy Verhey, die met haar afscheids tournee neerstrijkt in de Oude Kerk. Het programma biedt voor ieder wat wils. Zelfs aan de jonge bezoekers is gedacht met een muzikale voorstelling van Dikkie Dik en voor de allerkleinsten tot 15 maanden doet Matilde Castro Theater de Luifel weer aan met haar licht-en muziekspettakel. Ook Erik Groot maakt graag ruimte vrij in zijn agenda om enkele voorstellingen te bezoeken. Ton Koopman en Lenette van Dongen staan op zijn verlanglijstje. "Maar Ali B, daar moet ik echt bij zijn!"



Theater de Luifel
Herenweg 96
2101 MP Heemstede

Podium Oude Kerk
Wilhelminaplein
2103 GS Heemstede

www.podiaheemstede.nl

Het Groenendaalse Bos

Het Groenendaalse Bos is sinds de 17^e eeuw in handen van vele eigenaars geweest, die er als landgoedbezitter een bepaald karakter aan hebben gegeven. Het bos is – historisch gezien - in twee landgoederen te scheiden, namelijk 'Groenendaal' en 'Meer en Berg'. Beide werden in de eerste helft van de 20^e eeuw door de gemeente gekocht. Een deel van 'Meer en Berg' werd voor woningbouw gebruikt (Staatsliedenwijk), het andere deel werd samengevoegd met Groenendaal en tot publiek bos gevormd zoals we dat nu kennen.

Op een zonnige zomerdag brengen we, net als menig Heemstedenaar, een bezoekje aan het Groenendaalse Bos. Mensen komen hier om te hardlopen of een wandeling te maken met hun hond. Een prachtig bos met een rijke historie. Samen met IVN-vrijwilliger Wim Swinkels bekeken we het bos eens van een andere kant.

Wim Swinkels
IVN-vrijwilliger



Groenendaalse Molen
De toegangsweg naar het Groenendaalse Bos wordt gesierd door een icoon van Heemstede: het molentje. Dit werd in de 18^e eeuw gebouwd in opdracht van John Hope (van de Amsterdamse bank Hope & Co), de toenmalige eigenaar van het landgoed Groenendaal. De molen had als taak de tuinen van het landgoed van water te voorzien. Bij windstil weer gaf deze vorm van watervoorziening echter problemen. Hope liet daarom naast de molen een stoommachine bouwen. Deze was een echte bezienswaardigheid, want het was pas de tweede in Nederland en bovendien de eerste die in eigen land vervaardigd was.



Landschapsstijlen

De landgoederen die in de 17^e eeuw in het bos ontstonden werden aangelegd in de klassieke Franse barokstijl: een strakke en 'formele' stijl met rechte lanen en symmetrie. Deze stijl is nog duidelijk zichtbaar in de lange doorkijklanen die het bos rijk is, de zogenoemde 'zichtassen'. De landgoederen werden destijds op zo'n manier aangelegd, dat de bewoners vanaf hun landhuis de duinen konden zien liggen, helemaal door het bos heen.

Rond 1800 sloeg de Romantiek toe en werden veel tuinen en parken geheel of gedeeltelijk omgespit naar de nieuwe Engelse mode met slingerende paden en vijvers. De symmetrie maakte plaats voor vloeiende lijnen en aangelegde 'wildgroei'.



Fonteyn-huys

Tot de monumenten van Heemstede behoort zonder enige twijfel het toegangshek van Meer en Berg aan de Glipper Dreef. Sta eens stil voor de sierlijke hardstenen pilasters en gebeeldhouwde wapens van het geslacht De Neufville, de eigenaren van buitenplaats Meer en Berg in de 17^e en 18^e eeuw. Als je door het smeedijzeren hek het bos betreedt, loop je al snel tegen de restanten van het Fonteyn-huys aan. Dit deed in de 18^e eeuw dienst als watertoren en pomphuis in het park van Meer en Berg. Via een ondergronds buizenstelsel werden de fontein en vijvers van water voorzien. Voor die tijd een staaltje van technisch vernuft. Het gebouw wordt tegenwoordig gebruikt door de St. Paschalis Baylon scoutinggroep.



Doodweg

De Kerkweg en Doodweg in het wandelbos vormden in de 17^e eeuw een oost-west route van de Herenweg naar de begraafplaats en de kerk op het Wilhelminaplein. De wegen waren vrij toegankelijk voor inwoners die aan de andere kant van het bos woonden en hun doden wilden begraven op de begraafplaats.

Over de makers



Robbert-Jan Driessen
Mediadam en Kids Marketeers

Ondernemersgeest
Robbert-Jan groeide op in Arnhem en ging naar het Hoge Noorden voor de Hogere Hotelschool in Leeuwarden. Toch wist hij al snel dat een carrière in de horeca niet voor hem was weggelegd. Sales was wat hem dreef en niets ging hem te ver om spullen aan de man te brengen. “Ik liet horloges overvliegen vanuit Thailand en liet mijn broek zakken in de collegezaal om onderbroeken te verkopen.” Daarnaast verdiende hij bij door advertenties te verkopen voor een kleine uitgeverij in diverse media. Dit ging hem zo goed af, dat hij later een baan kreeg aangeboden bij hetzelfde bedrijf. Na twee jaar was hij directeur van het bedrijf.

Mediadam
In 2000 besloot Robbert-Jan een eigen bedrijf op te richten: Mediadam. In het verlengde van zijn vorige baan startte hij met de Studenten Informatie Gids, een informatieve gids voor eerstejaarsstudenten in verschillende steden. Het aanbod aan doelgroepgerichte gidsen werd later uitgebreid met een Babygids, Pensioengids, Kindergids en Scholierengids. De hotelbranche had hij echter niet geheel achter zich gelaten. Parallel aan de doelgroepgidsen verzorgden Robbert-Jan en zijn team aan vormgevers en salesmedewerkers divers drukwerk voor de luxere hotels zoals Sheraton, Crowne Plaza en Holiday Inn. Ook voor andere bedrijven en particulieren verzorgt Mediadam nog steeds logo’s, huisstijlen, fotografie en vormgeving van uiteenlopend drukwerk.

Doorbraak
De grote doorbraak voor Mediadam in 2005 is te danken aan het toen 2-jarige zontje van Robbert-Jan. De kleine Max kwam thuis van de peuterspeelzaal met een cd vol klassieke kinderliedjes. Het bracht Robbert-Jan op een idee. “Ik was vast niet de enige ouder die zich afvroeg hoe al die liedjes ook alweer gingen.” Hij bedacht vrolijke en moderne boekjes met cd, zonder de tuttige kinderkoortjes en hoge piepstemmetjes.

De liedjesboeken bleken een groot succes en inmiddels zingen ook kinderen in onder andere Engeland, Spanje, Hongarije en Tsjechië mee met de klassiekers. Vanwege de uitbreiding naar kinderboeken werd een apart bedrijf opgezet: Kids Marketeers. Tot op de dag van vandaag huizen er twee verschillende bedrijven in het kantoor aan de Leidsevaartweg.

Kids Marketeers
Met de liedjesboeken als uitgangspunt benaderde Kids Marketeers vakantieparken, die toen al jarenlang samenwerkten met andere creatieve bureaus. Gewapend met de nodige brutaliteit zorgde Robbert-Jan ervoor dat hij mocht laten zien wat hij kon. Met succes. Na het maken van customized liedjesboeken kwamen verzoeken voor andere, geïllustreerde kinderproducten. Door de jaren heen kwam daardoor steeds meer de focus te liggen op customized kinderartikelen. Niet alleen voor vakantieparken, maar ook voor bijvoorbeeld dierentuinen, campings, kinderdagverblijven en kraamzorgorganisaties. Ben je zojuist bevallen van een zoon of dochter? Je kraamdossier is mogelijk vormgegeven door Kids Marketeers. Dat leuke verhalenboekje van Toverland? Ook van Heemsteedse hand.

Toekomst
Liedjesboeken en gidsen als core business zorgt regelmatig voor opgetrokken wenkbrauwen. Zijn cd’s niet een uitstervend ras, en is er nog te verdienen aan advertenties? Robbert-Jan weet ook dat ze met de tijd mee moeten gaan. Het eerste liedjesboek met online downloads is al geproduceerd en er worden Youtube-animaties van kinderliedjes gemaakt. Hij verwacht echter niet dat hun gehele assortiment op de schop moet. “Knuffels, rugzakken, drinkbekers en dat soort dingen zullen altijd blijven staan. Een iPad kun je niet knuffelen.”



Door de tijd heen

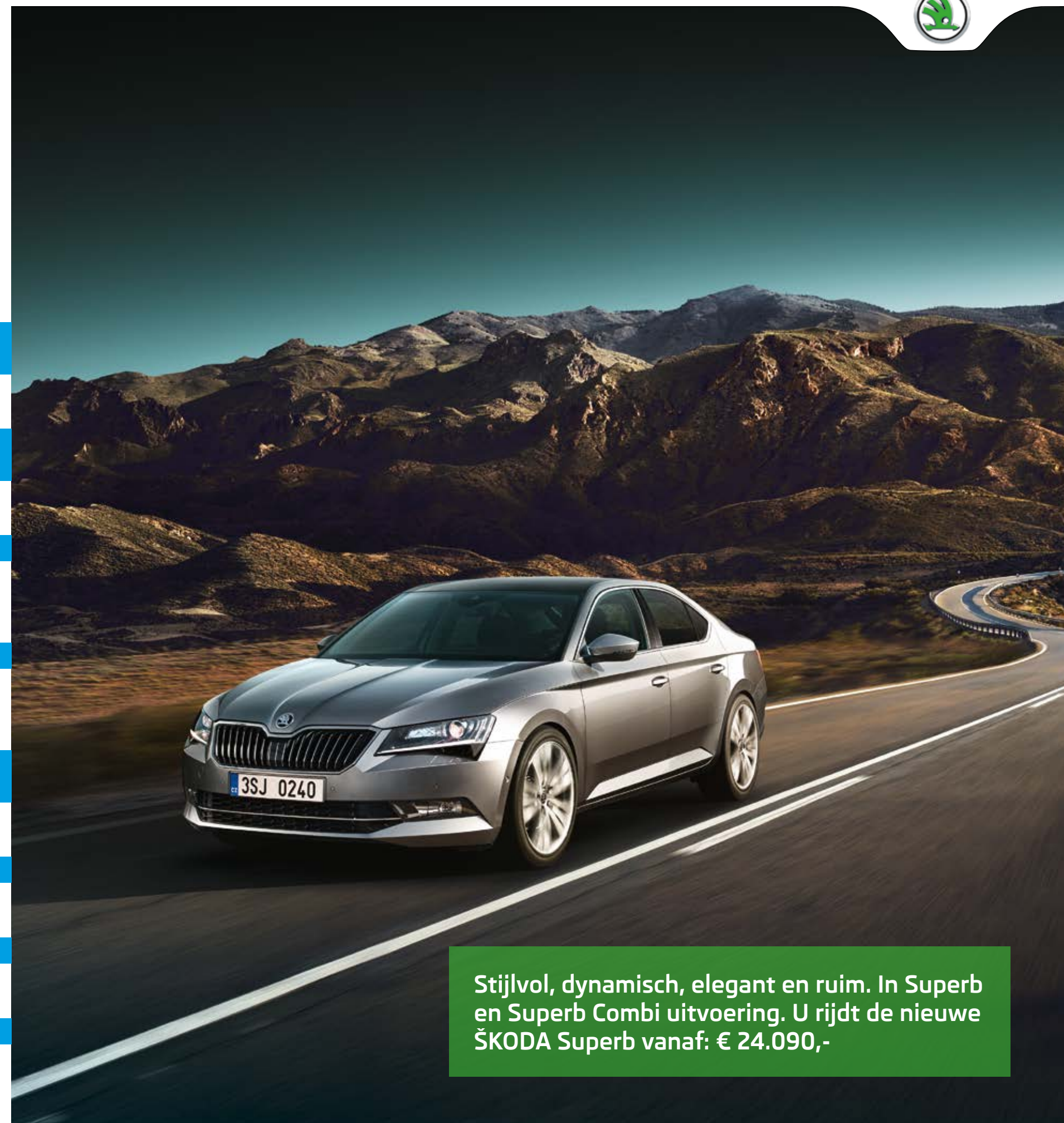
2000	2001	2002	2004	2005	2006	2007	2009	2010	2012	2015
Oprichting Mediadam	Eerste uitgave Studenten Informatie Gids Eerste uitgave Amsterdam Business magazine	Eerste uitgave WTC Business Magazine	Eerste uitgave Babygids	Eerste uitgave Pensioengids Eerste uitgave liedjesboek (inmiddels 11 uitgaven)	Eerste uitgave Kindergids Uitgave Babygids in Indonesië	Eerste uitgave Scholierengids	Uitgave Mijn Grote Sprookjesboek Babygids uitgegeven in Thailand	Oprichting Kids Marketeers Uitgave Mijn Grote Sprookjesboek Deel 2	Uitgave Mijn Grote Prinsessenboek en Mijn Grote Piratenboek	Uitgave Mijn 9 maanden dagboek, Mijn kraamboek en Mijn eerste jaar

Agenda

- zaterdag 29 augustus
zondag 30 augustus HLTC Lustrum Rabobank Ouder-Kindtoernooi
- zondag 30 augustus MHC Alliance Friendship toernooi
- maandag 31 augustus
t/m zondag 6 september HBC Parktoernooi 2015
- zondag 6 september Brocante- en antiekmarkt Jan van Goyenstraat
- zondag 13 september Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – AFC
- vrijdag 25 september
zaterdag 26 september Mode-event Binnenweg/Raadhuisstraat
- zaterdag 26 september Nationale Burendag
- zaterdag 17 oktober Lavinia Meijer & Carel Kraayenhof duo concert
(Podium Oude Kerk)
- zaterdag 24 oktober 30up Disco & Dance party bij
Landgoed Groenendaal
- zondag 25 oktober Heemstede Loop 2015
- vrijdag 6 november Kasper van Kooten cabaret (Theater de Luifel)
- zondag 8 november Springwedstrijden HLC Olympiahall
- vrijdag 13 november HBC Snerttoernooi voor dag- en seniorleden
- zaterdag 21 november Sint op het Dak (Jan van Goyenstraat)
- zondag 13 december Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – FC Lienden
- zaterdag 19 december Kerstmuziek door de straat

SIMPLY CLEVER

ŠKODA



Stijlvol, dynamisch, elegant en ruim. In Superb en Superb Combi uitvoering. U rijdt de nieuwe ŠKODA Superb vanaf: € 24.090,-



Martin Schilder
Automobilbedrijven

Cruquiusweg 37 - 2102 LS Heemstede - contact@martinschilder.nl - (023) - 528 07 51 - www.martinschilder.nl/skoda

Personenauto's zijn incl. BTW/BPM en evt. inruilpremie, excl. kosten rijklaarmaken, verwijderingsbijdragen, leges, tenzij anders aangegeven. Getoonde afbeeldingen kunnen meeruitvoeringen bevatten. Prijsaanpassingen i.v.m. wettelijke maatregelen voorbehouden. Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden.

UW ZWITSERS ZAKMES IN VISUELE COMMUNICATIE



Mediadam
023 30 30 360
www.mediadam.nl

GRAFISCH ONTWERP
DRUKWERK
SIGNING
MEGA VISUALS
FOTOGRAFIE
RELATIEGESCHENKEN