

hik

HEEMSTEDE IN KAART

Nummer 2
december
2015

ELKE DAG FEEST BIJ
FOLAT

TOP COACH MIKE YARNOLD
"GOLF IS EEN MINDGAME"

HEEL VEEL LEKKERS VAN
VERS HEEMSTEDE

**MARIANNE
HEEREMANS**

"Een burgemeester
moet benaderbaar zijn,
een mensen-mens"



evi

Breng ook uw geld in beweging!

U hoeft geen beleggingsexpert te zijn om uw persoonlijke doelen met beleggen te realiseren. Evi neemt u het werk graag uit handen. Dat is wel zo rustig.

Nieuwsgierig? Lees dan Evi's gouden regels en doe de test of beleggen bij u past. Kijk op evivanlanshot.nl/heemstede

Evi. Van geld naar vermogen

Beleggen brengt risico's met zich mee, u kunt uw inleg verliezen. De waarde van uw beleggingen is mede afhankelijk van de ontwikkelingen op de financiële markten. F. van Lanschot Bankiers N.V. is als bank geregistreerd bij de Autoriteit Financiële Markten (AFM), Postbus 11723 1001 GS, Amsterdam en bij De Nederlandsche Bank (DNB), Postbus 98, 1000 AB Amsterdam in het Wft-register.

Voorwoord



"Wat een heerlijke diversiteit in ons dorp", "Nooit geweten wat mijn buurtgenoten doen" en "Leuk om bekende gezichten te zien!" waren enkele reacties die we kregen op de eerste editie van Heemstede In Kaart. De duizenden exemplaren van het magazine waren binnen no time de deur uit. De positieve reacties overtroffen mijn stoutste dromen. Een magazine maken ten tijde van digitalisering is natuurlijk een risico, maar het was het meer dan waard.

De inhoud van dit magazine weerspiegelt de verscheidenheid van ons dorp. Zoals burgemeester Heeremans tijdens het interview zei: "Heemstede heeft allesbehalve een monocultuur." Ook tijdens de voorbereidingen van deze tweede HIK verbaasde ik me weer over de hoeveelheid creatieve, ondernemende en inspirerende mensen in ons dorp. Genoeg om nog vele edities mee te vullen. Mijn goede voornemen voor 2016 is dan ook om nog vele mooie portretten van Heemstedenaren neer te zetten. Proost!

Robbert-Jan Driessen
Mediadam en Kids Marketeers

COLOFON

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

Redactie
Karlijn Bouts & Brigitte Biegstraaten
Vormgeving en fotografie
Marco Ariesen & Petra van der Werf-Wortman
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 vervoelvoudigd 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...



4



6



18



24



26



28

Cover story 04

Burgemeester
Marianne Heeremans

Financieel 06

Evi van Lanschot
KPMG
ABN AMRO
LIME Search
Notariskantoor Clercx

Sport 13

Mike Yarnold
Hockeyclub Alliance

Onderwijs 16

Hageveld

Wonen 18

Femke van Son
Van Wonderen Makelaardij

Reizen 22

D-reizen

Culinair 24

Vers Heemstede
Restaurant 139
Restaurant Parck
GrapeDistrict

29 Beauty & Gezondheid

Nieuw GROENENDAAL
Michel Wouters
Blitz Wellness

33 Lifestyle

Van Velthoven
Martin Schilder
Wortell
Rijwielspecialist Hart
Folat Feestartikelen

40 Mode

Labels by Daane

42 Kunst & Cultuur

Historische Vereniging
Heemstede
Galerie De Bleeker

46 Society

Wijn/Spijs
HFC Sponsorborrel
JOH

48 Agenda



40



32



33



36



39



34



44

Midden in de samenleving

Marianne Heeremans
Burgemeester Heemstede



Het komt niet vaak voor: een burgemeester uit de eigen gemeente. 'Onze' burgemeester Marianne Heeremans, reeds 29 jaar woonachtig in Heemstede, heeft het geluk dat ze haar werkgebied maar al te goed kent. Als gemeentesecretaris in Utrecht reed ze vaak 's avonds over de A2 naar huis, nu stapt ze gewoon op de fiets van en naar het werk. Heeremans groeide op in Haarlem en woonde daar vervolgens op verschillende plekken. Toen ze een huis zochten in de buurt van de school van haar dochter, streken ze neer in Heemstede.

Rijk aan voorzieningen

"We hebben niet voor niets voor Heemstede gekozen", legt Heeremans uit. "We verhuisden niet alleen omdat Heemstede dicht bij de Montessorischool lag, maar ook omdat het een leuke gemeente is. Heemstede is rijk aan goede voorzieningen op alle mogelijke gebieden, van sport en cultuur tot onderwijs. Het is hier mooi groen en er zijn vele leuke winkelstraten. Vaak genoeg vind ik hier wat ik elders niet kan vinden." Het idee om te solliciteren naar de functie van burgemeester in haar geliefde gemeente kwam pas vele jaren later. "Ik wilde minder management en meer mensen."

Mensen-mens

Het ambt van een burgemeester draait met name om het contact met inwoners. Natuurlijk is Heeremans verantwoordelijk voor de nodige portefeuilles en een goede besluitvorming, maar de bevolking staat voorop. "Een burgemeester moet benaderbaar zijn, een mensen-mens, en een dienstbare instelling hebben." Uit deze rol is de ochtendinloop ontstaan, waarbij maandelijks de deuren openstaan voor iedereen die iets met de burgemeester wil bespreken. Maar er worden geen zaken aan tafel gedaan. "Veel mensen denken dat ik als burgemeester over alles ga, maar dat is een misverstand. Ik kijk samen met de inwoner wat wel of niet kan of waarnaar ik kan doorverwijzen."

Burger meer voorop

De ochtendinloop lijkt al een vooruitstrevend

idee, maar de gemeente wil de stem van de inwoner nog harder laten klinken. Burgerparticipatie wordt overheidsparticipatie. "De inwoners werken niet mee aan de plannen van de gemeente, maar wij faciliteren initiatieven van de inwoners zelf. De bevolking van Heemstede heeft een enorm potentieel aan kennis, die je op deze manier optimaal inzet." Een mooi voorbeeld is het Havenlab, waarin burgers met elkaar het havengebied vormgeven. Experts uit de gemeente zoals juridisch adviseurs en planologen blijven beschikbaar voor advies. Het klassieke model waarin het gemeentebestuur bepaalt wat er gebeurt, is aangepast. "Initiatieven moeten op haalbaarheid worden getoetst, maar de inwoners hebben veel meer ruimte gekregen."

Uitdagingen

De veranderende rol van de gemeente neemt niet weg dat de gemeente nog steeds hard nodig is. Er blijven vaak belangen botsen, dus de rol van scheidsrechter blijft behouden. Net als iedere andere gemeente kent ook Heemstede haar uitdagingen. Denk aan het herinrichten van de haven en het Manpadslaan-gebied. En niet te vergeten het grote vraagstuk van de vluchtelingenopvang. "Daarvoor is inmiddels een drukbezochte avond voor alle inwoners georganiseerd. Zij hebben zich gebogen over de vraag wat Heemstede kan doen. Ook hier zien we dat burgers zelf initiatieven nemen. Zij hebben een platform opgericht dat de ingebrachte ideeën verder uitwerkt. De gemeente ondersteunt hierbij."

Verantwoord beleggen met Evi



Andries van Luijk
Directeur Evi van Lanschot

Verantwoord ondernemen en beleggen zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Deze maand verscheen in de media dat het ABP zijn aandelenbezit drastisch wil wijzigen. Het pensioenfonds zal alle bedrijven, waarvan het aandelen of obligaties bezit, in de komende 5 jaar opnieuw beoordelen op duurzaamheid en verantwoord ondernemen. PGGM, een andere grote Nederlandse pensioenbeheerder, gaat de CO²-uitstoot van haar vastgoedportefeuille in kaart brengen. PGGM wil de CO²-uitstoot van de gehele vastgoedportefeuille binnen 5 jaar met de helft terugbrengen. Deze ontwikkelingen geven aan dat verantwoord ondernemen op de kaart van beleggers staat en dat juist bij verantwoord ondernemen een langetermijnvisie past.



Evi Beheer: beleggingsbeleid en ESG-beleid gaan hand in hand

Een verantwoord beleggingsproces weegt naast financiële data ook niet-financiële data mee, zoals goed bestuur, milieu en ethiek. Evi hecht waarde aan integer ondernemen met respect voor de wereld om ons heen en ook met respect voor volgende generaties. Door ons beleggingsproces goed in te richten kunnen we een bijdrage leveren aan een betere samenleving. Van Lanschot en haar dochter Kempen & Co proberen via een dialoog positieve veranderingen te realiseren bij bedrijven en fondsbeheerders. Hierbij trekken wij op met partners zoals de eerder genoemde pensioenuitvoerders PGGM en ABP. Een recent voorbeeld hiervan waren de gesprekken met Royal Dutch Shell over de nu afgeblazen oliezoektocht in Alaska.

Evi heeft het beleggingsbeleid en ESG-beleid (Environmental, Social en Governance) al langer geïntegreerd. Evi kiest bij de uitvoering van haar ESG-beleid nadrukkelijk voor een engagementstrategie: we proberen via een dialoog positieve veranderingen te realiseren. We richten ons hierbij in eerste instantie op langetermijnverbeteringen. Daarnaast kennen we een strikt uitsluitingsbeleid voor bedrijven die betrokken zijn bij de productie van controversiële wapens. Ook kunnen bedrijven of beleggingsfondsen worden uitgesloten als de engagement-aanpak niets oplevert en zij dus geen adequate verbeteringen doorvoeren. Uit de hieronder benoemde wijzigingen bij het actief beheerde Hermes Sourcecap fonds blijkt dat we hier in de afgelopen periode zijn geslaagd.

Aandelenfonds Hermes Sourcecap formuleert verantwoord beleggen beleid

Naast een succesvolle dialoog met individuele bedrijven, zoals onlangs met Royal Dutch Shell, stimuleren we dus ook de opgenomen fondsbeheerders tot positieve veranderingen ten aanzien van ESG. Zo hebben

we de Europese aandelenfondsenbeheerder Hermes Sourcecap gestimuleerd om een eigen beleid voor verantwoord beleggen te formuleren. Tijdens ons reguliere overleg met Hermes heeft Van Lanschot een aantal farmaceutische bedrijven besproken. Zo wordt er momenteel een gesprek gevoerd met het Duitse Bayer over het gebruik van pesticiden, waardoor de bijenpopulatie wereldwijd zou zijn gedaald. Hermes voert ook een dialoog met GlaxoSmithKline over corruptiegevallen in China. Op dit gebied scoort GlaxoSmithKline stukken minder dan haar branchegeenoten, zoals het ook opgenomen Novo Nordisk. Als langetermijnbelegger ziet Hermes de corruptie bij GlaxoSmithKline als een risico. Indien Hermes hier onvoldoende opheldering of oplossingen voor ziet, zou dit dan ook tot een verkoop van de positie in GlaxoSmithKline kunnen leiden.

Evi een verantwoorde keuze

Wanneer u verantwoord wilt beleggen, is Evi een goede keuze. Naast het ESG-beleid onderschrijft Evi namelijk ook de normen van de United Nations Global Compact en de Principles for Responsible Investment. Dat zijn tien principes met betrekking tot mensenrechten, arbeidsomstandigheden, milieu en corruptie. Deze twee internationale raamwerken vormen de basis van ons beleid.

Evi heeft voor haar verantwoorde beleggingsbeleid recent het Forum Ethibel Certificaat ontvangen. Forum Ethibel is een Belgisch onderzoeksbureau dat bevestigt dat wij ons beleggingsbeleid en -proces verantwoord hebben ingericht.

Wilt u meer inzicht over hoe Evi verantwoord ondernemen integreert in haar beleggingsproces? Kijk dan op onze website www.evivanlanschot.nl



De man van de Cijfertjes

Maarten Merkus
Partner bij Meijburg & Co



De Belastingdienst, aangiften, btw, aanslagen... Onderwerpen die veel ondernemers het liefst vermijden, en als het even kan volledig uitbesteden om niet meer naar om te kijken. "Vandaar dat er zo veel belastingadviseurs zijn", verklaart Maarten Merkus, partner bij Meijburg & Co. "Iedereen heeft te maken met belastingen, maar bijna niemand weet er alles vanaf. Bij Meijburg & Co adviseren we op alle gebieden die met belasting te maken hebben." Van een particulier die een huis in Frankrijk gaat kopen, tot een bedrijf dat een deel van zijn productie wil uitbesteden naar een ander land. "Wij weten alles van Nederlandse fiscaliteit, en als onderdeel van de internationale KPMG-organisatie kunnen we ook wereldwijde dekking bieden."

Jongensdromen

Er zijn maar weinig mensen die als kind belastingadviseur wilden worden. Merkus was daar geen uitzondering op. "Ik wilde als jongetje hartchirurg worden. Maar dan word je uitgeloot voor Geneeskunde en ga je maar Rechten doen, zoals zoveel studenten." Omdat hij gek was op rekenen en cijfers, koos hij voor de specialisatie Fiscaal Recht. De studie bleek hem beter te bevallen dan verwacht en hij begon na zijn studie als Tax Assistant bij Meijburg & Co. Elf jaar later werd hij benoemd tot partner, waardoor hij medeverantwoordelijk is voor het reilen en zeilen van de organisatie.

Adviseren en informeren

Merkus is het eerste aanspreekpunt van organisaties die geen eigen fiscale afdeling hebben; vaak Nederlandse familiebedrijven en bij voorkeur met internationale activiteiten. "Dan wordt het ingewikkelder, dus leuker."

Vroeger bestond het vak van belastingadviseur voornamelijk uit het adviseren hoe men niet onnodig veel belasting zou betalen. "Maar dat is nu nog maar de helft van mijn baan. De andere helft van mijn werk bestaat uit het informeren van klanten over fiscale gevolgen van veranderingen in bijvoorbeeld wetgeving." Tijdens periodieke afspraken wordt gesproken over de toekomstplannen van een bedrijf. "Je moet iets doen omdat je er commercieel in gelooft, vervolgens vraag je aan mij hoe je dat op de juiste manier doet. Daar haal ik mijn energie uit, om bedrijven te helpen succesvol te worden."

Vijftig tinten grijs

De scheidslijn tussen wat wel en niet mag is vaak dun. "Er zijn vijftig tinten grijs tussen zwart en wit. Er gaan gewoon heel veel dingen fout omdat het zo ingewikkeld is, zonder bewust fouten te maken." Bedrijven moeten aan steeds meer regels voldoen, met een enorme administratielast tot gevolg. Bovendien veranderen landen in rap tempo hun wetten. Het levert adviseurs als Merkus in ieder geval veel werk op. "Onze baan is relatief conjunctuuroongevoelig. Als het slecht gaat, komen er meer wetten waarover we moeten informeren. Als het beter gaat, gebeurt er weer meer op de markt."



KPMG
Laan van Langerhuize 9
1186 DS Amstelveen
www.kpmg.com

KPMG
Meijburg & Co
Belastingadviseurs

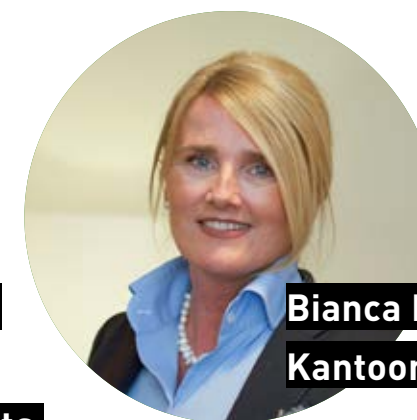
ABN AMRO

Zowel zakelijk als particulier staat ABN AMRO Bank voor u klaar!

“Of u nu een betaalrekening opent of een huis koopt, ABN AMRO verzorgt alle financiële diensten die u dagelijks nodig heeft. Ook zakelijk ondersteunen we u graag. Bent u startend ondernemer of al vele jaren zakelijk actief, wij gaan graag met u in gesprek.”



Alexander Kroon
Relatiemanager
Commercial Clients



Bianca Fernández
Kantoordirecteur

Terwijl steeds meer lokale bankkantoren verdwijnen, staat ABN AMRO Heemstede nog fier overeind! Het kantoor aan de Binnenweg wordt momenteel verbouwd tot een modern en fris kantoor, dat mensen uitnodigt om binnen te stappen. Kantoordirecteur Bianca Fernández wil met haar team middels een ‘persoonlijke touch’ een gevoel van warm welkom creëren voor alle bezoekers. “Aangezien voor veel mensen privé en zakelijk bankieren door elkaar loopt, zorgen we dat de klant met specialisten van beide bedrijfssonderdelen kan sparren.”

We spreken met Bianca Fernández en Alexander Kroon over bankieren anno nu.

Lokaal aanwezig

Bianca Fernández maakt op 1 januari de overstap van de vestiging in Bloemendaal naar Heemstede, waar ze inmiddels zes jaar woont. “Het is hier heerlijk wonen. Je zit dicht bij de stad, het strand en Schiphol.” Als kantoordirecteur is Bianca verantwoordelijk voor het kantoor met betrekking tot de dagelijkse bankzaken. Met haar team van medewerkers adviseren zij op het gebied van sparen, lenen, betalen, verzekeren en waar nodig verwijzen ze u door en maken een afspraak met een specialist. “Wij zijn benieuwd naar uw verhaal en hoe wij u hierin kunnen bijstaan.” Alexander Kroon, relatiemanager voor zakelijke klanten van de bank, is geboren en getogen in Heemstede en woont er nog steeds met veel plezier. “Je hebt alles bij de hand, er is voor ieder wat wils.” Bianca en Alexander zijn bekende gezichten in het dorp, maar ook de bank is lokaal aanwezig. ABN AMRO Heemstede is lid van de winkeliersvereniging en een vaste sponsor van hockeyvereniging MHC Alliance. “Wanneer we een evenement organiseren, zijn onze lokale klanten daar vaak bij betrokken”, legt Alexander uit.

Sectorbenadering zakelijke markt

Om de zakelijke klant nog beter te kunnen bedienen, heeft ABN AMRO een bankbrede sectorbenadering. Dat betekent dat iedere relatiemanager klanten binnen eenzelfde sector bedient, zoals bouw, retail of agrarisch. Zo kan diegene zich focussen op de trends en bewegingen op de markt die relevant is voor die ene sector. Alexander: “Je wordt een betere sparringpartner voor je klant. Wat is er prettiger voor een klant dan om de tafel te zitten met iemand die verstand heeft van bankzaken én van jouw specifieke sector?”

Digitalisering

Net als andere banken gaat ABN AMRO mee in de richting van steeds verdergaande digitalisering. “We zijn daar aanwezig, waar de klant ons wil. En dat is steeds meer digitaal”, aldus Bianca. Er wordt inmiddels meer gebruikgemaakt van de Mobiel Bankieren app dan van Internetbankieren en er worden dagelijks gesprekken gevoerd via beeldverbinding. Toch is Bianca ervan overtuigd dat het fysieke bankkantoor nooit geheel zal verdwijnen. “Klanten gebruiken steeds vaker digitale mogelijkheden om bankzaken te regelen, maar dat neemt niet weg dat mensen op belangrijke momenten nog steeds persoonlijk contact willen.”

Tot slot willen Alexander en Bianca iedereen van harte uitnodigen om het verbouwde bankkantoor vanaf januari 2016 te komen bekijken en u de mogelijkheden van het bankieren anno nu te laten ervaren.



ABN AMRO
Binnenweg 67
2101 JC Heemstede
www.abnamro.nl



Martijn van de Merwe
Partner LIME

LIME

search & connection



Tien jaar geleden startte Heemstedenaar Martijn van de Merwe samen met drie oud-collega's een eigen executive search bureau: LIME. Er waren al heel veel recruitmentbureaus in Nederland, maar toch zagen zij een gat in de markt: een specialisme binnen het senior segment van de financiële discipline. "Wij helpen kandidaten op CFO niveau en direct reports van de CFO in hun zoektocht naar een nieuwe uitdaging. We werken voor een grote diversiteit aan bedrijven door het hele land, met een specifieke focus op bedrijven die zijn gelieerd aan Private Equity. Wij houden van omgevingen waar echt wat gebeurt. Private Equity biedt voor ons de dynamiek die wij voor onszelf ook zoeken. Er is altijd wat aan de hand."

"Een duidelijke focus op persoonlijke aandacht en snelheid definieert onze kwalitatieve dienstverlening. Het gaat ons niet om de hoeveelheid vervulde functies, maar de kwaliteit van de bemiddeling. Het streven naar perfectie van

de opdrachten die wij mogen doen voor onze klanten. Het klinkt erg simpel, maar het is al een goede manier om ons te onderscheiden in onze markt."

Een kwestie van netwerk(en)

Omdat LIME gericht is op topfuncties in de financiële discipline, is er vaak sprake van eenmalige opdrachten. "Het gebeurt vaak genoeg dat we na een plaatsing een tijdje geen opdracht meer kunnen doen voor een bepaald bedrijf. Daarom is het essentieel om een zeer breed netwerk te onderhouden, zowel aan de kant van opdrachtgevers als die van kandidaten. Daarnaast is een eigen en uniek netwerk ook zeer relevant in een markt van toenemende transparantie. We hebben daarom onze eigen netwerken gecreëerd die veel waarde toevoegen in het bouwen aan een warme relatie met zowel kandidaten als klanten. Een voorbeeld van zo'n netwerk is CFOonLIME, inmiddels één van de grootste businessnetwerken voor CFO's

in Nederland. Een aantal keer per jaar krijgen CFO's een kijkje in de keuken bij een interessant bedrijf en leren ze vakgenoten kennen. "Aanwezigen kunnen zowel interessante kandidaten als opdrachtgevers zijn voor ons."

Persoonlijk contact

"Wij geloven sterk dat de persoonlijke relatie en het echt kennen van de kandidaat het verschil maakt of iemand echt past in een organisatie en cultuur. Diverse online kanalen zullen naar onze stellige overtuiging nooit een vervanging worden voor search bureaus. Het persoonlijke contact is en blijft onmisbaar. Online biedt uiteindelijk eerder kansen voor ons, dan dat we het als een bedreiging zien". Dat persoonlijk contact hoog in het vaandel staat bij LIME, blijkt ook uit de werkweek van Martijn. "Ik voer veel persoonlijke gesprekken, met een specifieke functie in het achterhoofd of meer op open basis met kandidaten die niet actief op zoek zijn. Dat maakt het werk in onze wereld bij-

"Niet gaan voor de hoeveelheid vervulde functies, maar de kwaliteit van de bemiddeling."

zonder divers en interessant. Je krijgt de mogelijkheid in een interview de persoon achter het curriculum vitae beter te leren kennen. Oprechte interesse hebben in wat mensen drijft en beweegt is essentieel om succesvol te kunnen zijn in wat wij doen."

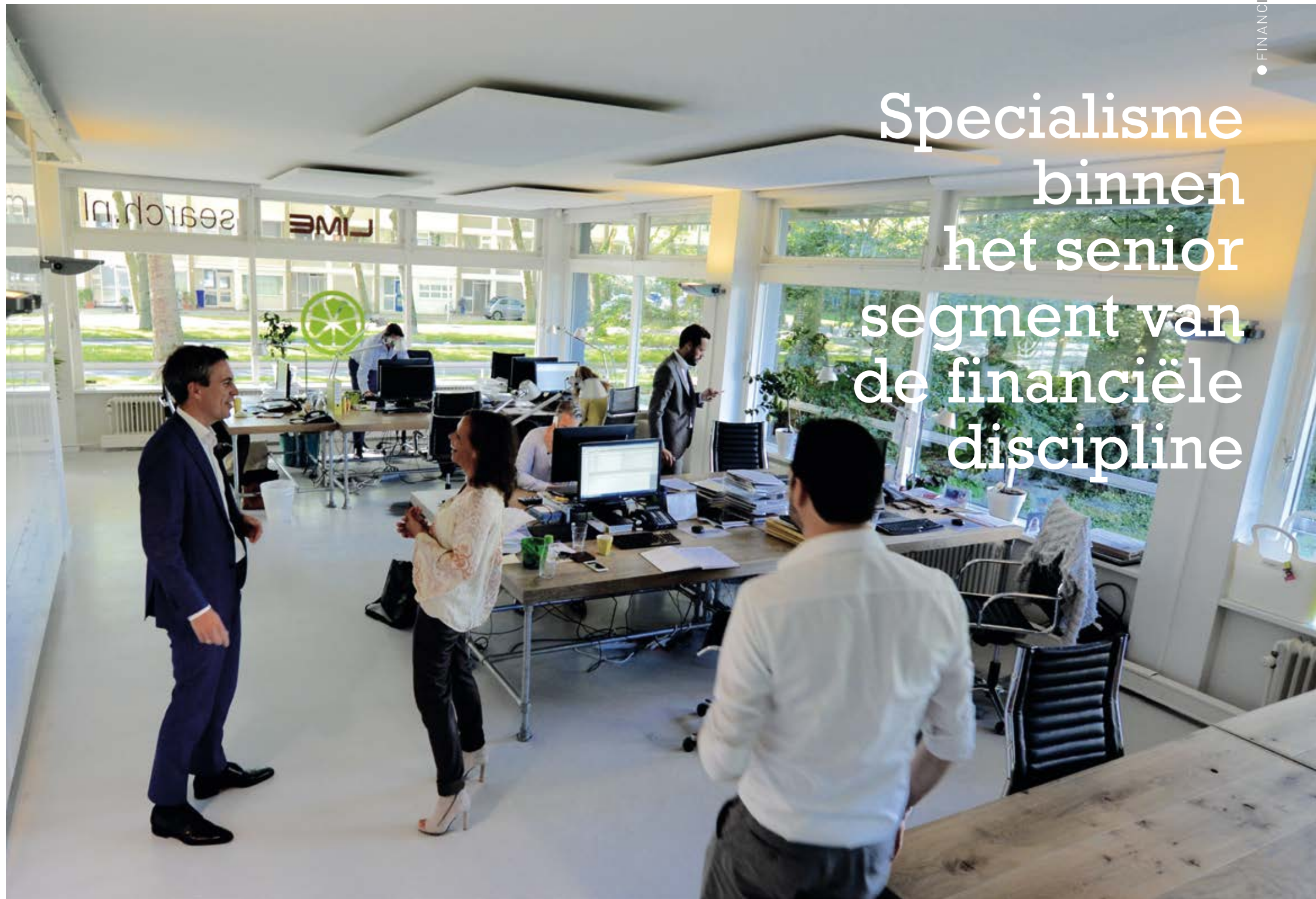
De perfecte match

Waar let je op als je met een kandidaat spreekt? "De persoonlijke en cultuurmatch zijn denk ik nog wel de belangrijkste aspecten. Zie je iemand samenwerken met de algemeen directeur of functioneren in een bepaald team? Uiteraard is de basis dat iemand aan de inhoudelijke eisen voldoet, maar onze toegevoegde waarde zit hem met name in het maken van de persoonlijke match." Volgens Martijn liggen de inhoudelijke eisen waaraan een kandidaat moet voldoen nog steeds erg hoog. Sterker nog, de eisen nemen eigenlijk alleen maar toe. Opleidingseisen zijn soms onnodig hoog om een bepaalde positie te mogen bekleden.

Daarnaast is branchekennis steeds vaker essentieel, terwijl dat in het verleden voor de financiële functie nog minder sterk van toepassing was. "Dat is soms jammer, omdat een blik van buiten de sector juist zo verfrissend kan zijn. Onze verwachting is dat naarmate de markt weer verder aantrekt, er ook weer meer 'out of the box' oplossingen mogelijk zullen zijn. We zien een sterke toename van vraag naar high potential finance professionals in de markt, en verwachten ook dat de krapte op de arbeidsmarkt weer snel zal toenemen. Dit zien we al gebeuren voor posities die om 7 tot 10 jaar werkervaring vragen. De 'hunt for talent' is duidelijk weer helemaal terug."



Nijenburger 73
1081 GE Amsterdam
www.limesearch.nl



Specialisme
binnen
het senior
segment van
de financiële
discipline

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 inloopsprekkuur tussen 16.00 uur en 17.00 uur.



De mogelijkheden van flexibel nalaten

Goed nalaten is belangrijk!

Je zorgt goed voor jezelf en degenen die jou dierbaar zijn. Alles wat je hebt wordt goed verzekerd tegen schade, verlies en diefstal. Maar wat als je komt te overlijden? Wat gebeurt er dan met de bezittingen? Wie erft en wie regelt? Wat te doen met de woning, inboedel of onderneming? Kortom: heb jij je verzekerd van een regeling en verdeling van je nalatenschap naar jouw wens? Zorg je voor later?

Welke keuze maak je?

Natuurlijk biedt de Nederlandse wet een handvat, een basisregeling, voor erven en nalaten. Het is belangrijk om tijdig de situatie en wensen onder de loep te nemen.

Voor de maker van het testament is het vaak vrij lastig om die keuze van tevoren te maken. Dit hangt af van de volgende zaken:

- de samenstelling van het vermogen op de sterfdatum;
- de economische conjunctuur;
- de fiscale regelgeving van dat moment, en
- de levensverwachting van de langstlevende partner en de familiebanden.

Aangezien je van tevoren niet weet hoe de (financiële) situatie zal zijn bij jouw overlijden, is het zeer aan te raden om alle mogelijkheden open te houden.

Flexibel testament

Het zogenaamde flexibele testament biedt erfgenamen de mogelijkheid om na jouw overlijden te kiezen voor een regeling die voor hen gevoelsmatig, financieel en/of fiscaal het meest interessant is.

Heb je een partner en kinderen, dan kan er bijvoorbeeld voor worden gekozen om bepaalde bestanddelen van het nalatenschap direct na te laten aan de kinderen, met of zonder woonrecht (vruchtgebruik) ten behoeve van je partner. Misschien is het wenselijk om bepaalde bestanddelen van jouw nalatenschap aan je partner na te laten tegen schuldigerkenning van de waarde hiervan aan de kinderen.

Ook kan het zijn dat je jouw partner de mogelijkheid wilt bieden de heffing van erfbelasting bij jouw overlijden te minimaliseren door optimaal gebruik te maken van de vrijstellingen voor de erfbelasting. Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer het vermogen vooral bestaat uit een grote overwaarde op je woning en minder uit liquide middelen op de bank.

Daarnaast komen bij het inrichten van een testament onder andere de volgende onderwerpen aan bod:

1. regelingen treffen met betrekking tot een mogelijke intering door overheidszorg bij de langstlevende ouder;
2. de erfenis buiten "de relatie" (het huwelijk, geregistreerd partnerschap of samenlevingscontract) van de kinderen te laten vallen;
3. iemand aanwijzen als uitvoerder van jouw wensen/testament; de "regelaar", ofwel zogenaamde executeur;
4. kleinkinderen mee laten erven (dit kan zowel direct als via de kinderen en levert een behoorlijke belastingbesparing op);
5. heb je minderjarige kinderen, dan is het benoemen van voogden en het benoemen van bewindvoerders over hun verkrijging van belang.



NOTARISSKANTOOR
CLERCX
NOTARIS HUGO CLERCX
Kennemerplein 11
2011 MH Haarlem
www.notariskantoorclercx.nl



Topcoach Mike Yarnold vertelt

“Golf is een gevecht tegen jezelf.”

De uit Engeland afkomstige Mike Yarnold kwam naar Nederland om in de winter als golfcoach te werken. Hij zou die zomer weer teruggaan naar Engeland, maar dat moment is nooit gekomen. Nu, 25 jaar later, is hij topcoach bij Golfvereniging Groendael in Wassenaar, Taylormade-Adidas Golfambassadeur en woont hij in Heemstede met zijn partner Ingrid en twee kinderen.

“Mijn vader golfde als hobby. Ik was toen twaalf jaar oud en meer een voetballer, maar ik ging af en toe wel met de clubs van mijn vader oefenen in de tuin. Hij zei dat ik een lesje kon gaan volgen. Ik bleek aanleg te hebben: binnen één jaar had ik handicap 12. Rond mijn 15e stond ik liever op de golfbaan dan op het voetbalveld. Op mijn 23e solliciteerde ik naar een aantal banen in Europa bij verenigingen die coaches zochten. Amsterdam Old Course belde mij of ik één van hun competitieteams wilde komen trainen. Uiteindelijk ben ik daar in 1990 coach geworden en ben ik sinds 2007 werkzaam bij Groendael. Ik ben in 1999 verhuisd naar Heemstede. Ik ben geen stadsmens en houd juist van de gezelligheid en de Binnenweg in lopen en bekenden tegenkomen. Het is klein en knus.”

Het mentale spel

“Het leukste aan golf is het gevecht tegen jezelf. Het is een mentale sport. Je moet goed

in je vel zitten en controle over jezelf hebben. Daarom is het ook belangrijk dat de persoon die ik coach, snapt dat golf veel aandacht eist. Van mij maar ook van henzelf. Aan het begin denk je dat het ongeveer 80% techniek is en 20% mentaal. Later komen de topgolfers erachter dat het echter 80% mentaal en 20% techniek is. Je ziet aan de persoon of men in staat is om iets te leren of niet. Ik heb een cursus gevolgd bij NLP om mensen daarbij te kunnen helpen. Ieder persoon beweegt en leert anders. ‘One size does not fit all’. Zo kwam Myrte Eikenaar op haar 13e bij mij en nu, 17 jaar later, is zij tienvoudig Nederlands golfkampioene en coach ik haar nog steeds.”

Tips & tricks van de pro

“Iedereen kan leren golfen. Ik heb meerdere mensen gecoacht met een lichamelijke handicap. Het is een kwestie van creativiteit en begrijpen hoe het lichaam werkt tijdens de golfswing. Niet proberen aan te leren wat niet mogelijk is, maar kijken wat de mensen kunnen. Daarnaast is het voor golfers belangrijk om niet te veel verwachtingen te hebben, jezelf niet te vergelijken met een ander en onthouden dat talent niet alles is. Vroeger was dat wel zo, maar nu is talent een onderdeel van de ontwikkeling in golf. Motivatie is belangrijker, anders kun je het spel tussen je oren niet spelen. Golf is een ‘mind game’.”



Mike Yarnold
Topcoach
bij Golfpark Groendael

www.mikeyarnold.nl

MHC Alliance

“Niet alleen
een hockeyclub
maar ook een
club vrienden”

Nicolette de Haas

Bestuurssecretaris MHC Alliance



Fotografie: Monique Vinke Fotografie

Heemstede heeft op sportgebied veel te bieden en een hockeyclub kan daarin niet ontbreken.

Met maar liefst 1700 leden is MHC Alliance de grootste sportclub van de gemeente. Bestuurssecretaris Nicolette de Haas vertelt trots over de club waar ze zelf ook jarenlang gehockeyd heeft en haar kinderen met plezier naartoe brengt voor trainingen en wedstrijden.

De voorcompetitie heeft reeds laten zien dat Alliance op hoog niveau mee komt. Zowel de Jongens A en B en de Meisjes B spelen respectievelijk Super A en Super B. Dit is een semi-landelijke competitie. Daarnaast speelt JC1 in de IDC-2 competitie, de op één na hoogste poule voor die leeftijdscategorie. Ook de overige teams en een aantal lagere teams heeft laten zien zich in de hogere poules goed te kunnen handhaven. De spelers maken zich nu op voor de midwinter competitie of zaalhockey.

Meisjessport

Hoewel het ledenbestand van MHC Alliance uitdijt, wordt de verhouding tussen jongens en meisjes steeds schever. Ook landelijk neemt het aantal jongens die hockeiden af. Om deze

tendens tegen te gaan werkt Alliance onder andere samen met voetbalclub RCH, gelegen op hetzelfde sportcomplex aan de Sportparklaan. Met het gezamenlijke programma 'Bitjes & Nopjes' kunnen kinderen tussen de 4 en 6 jaar beide sporten uitproberen. Alliance hoopt dat jongens hierdoor weer vaker de hockeystick zullen oppakken.

Meer dan hockey

De vele jonge leden worden gestimuleerd om zo veel mogelijk uit hockey te halen, zowel op als naast het veld. Ze kunnen andere teams gaan coachen of trainen en wedstrijden fluiten is verplicht voor de oudere jeugd. Maar natuurlijk is er ook voldoende ruimte voor plezier. Clinics, feestjes voor alle leeftijden en een heus gala;

het bestuur en de verschillende vrijwillige commissies hebben het er maar druk mee. De Haas: "Ik ben wekelijks tussen de 20 en 30 uur met MHC Alliance bezig, maar dat is het waard. We zijn niet alleen een hockeyclub, maar ook een grote vriendenclub waar iedereen met veel plezier hockeyt en plezier met elkaar beleeft."

Verlanglijstje

Net als de jeugdleden van MHC Alliance heeft ook het bestuur een verlanglijstje voor de feestdagen: "Op ons lijstje staat allereerst een nieuw waterveld, zodat niet alleen de hogere teams hiervan kunnen profiteren. Daarnaast wordt het clubhuis beetje bij beetje aangepakt. De bar is sinds vorig jaar weer in eigen beheer

en de barman maakt met liefde teammaaltijden klaar. Het moet een thuisbasis worden voor al onze leden. Ten slotte zouden we graag een meer gevulde zondag met meer senioren zien, waardoor de zondag net zo gezellig wordt als op de zaterdag." Hopelijk zijn de Sint en Kerstman de club goed gezind.



Sportparklaan 8
2103 VT Heemstede
www.mhc-alliance.nl



Hageveld op weg naar maatwerk

Bij de tijd

Bij onderwijs in de 21e eeuw denk je al snel aan het gebruik van digitale media, zoals een tablet in de klas. Dat is volgens Wille echter een klein onderdeel van een grote verandering. "Je moet loslaten wat je de jaren daarvoor als vanzelfsprekend hebt beschouwd. Parate kennis is nog steeds belangrijk, maar daarnaast moet je nog heel veel vaardigheden hebben om te kunnen functioneren in de maatschappij. Denk aan goed plannen, bronnen raadplegen en beoordelen op betrouwbaarheid." Om het onderwijs bij de tijd te houden moet je blijven vooruitkijken. Wat hebben leerlingen in de toekomst nodig? "We kunnen niet in de toekomst kijken, maar als je actief de toekomst probeert te maken, heb je daar ook invloed op."

Atheneum op maat

Voor de komende vijf jaar is het doel gesteld van een 'atheneum op maat'. Dit betekent allereerst dat het gebruik van moderne media wordt ingevoerd voor zover het een toegevoegde waarde heeft. Niet als doel, maar als middel om ergens uit te komen. Sommige docenten laten hun krijtjes makkelijker los dan anderen, maar een recentelijk aangesteld Hoofd Moderne Media moet ervoor zorgen dat alle neuzen dezelfde kant op staan. Naast de introductie van moderne media haalt Hageveld 'de wereld de school in, de school de wereld in'. Mensen uit het bedrijfsleven verzorgen hoorcolleges en workshops om leerlingen aansluiting te bieden op de maatschappij buiten de schoolmuren. Leerlingen voeren opdrachten uit van Nationale Nederlanden en KLM, of ontwerpen een nieuw schoolplein in samenwerking met een architect. Bovendien worden ze gestimuleerd om zich buiten de lessen te verrijken met sportwedstrijden, vrijwilligerswerk of het geven van bijles. Hiermee hoopt Wille te bereiken dat leerlingen de school verlaten met zelfvertrouwen en het nodige sociaal en maatschappelijk besef.

Gepersonaliseerd leren

Een 'atheneum op maat' erkent tenslotte dat niet iedereen op hetzelfde niveau en in hetzelfde tempo werkt. Het schoolvoorbeeld hiervan binnen Hageveld is VIA, een stroom hoogbegaafde leerlingen waarbij conventies overboord zijn gegooid. Het rooster is losgelaten, proefwerken en cijfers kennen ze er niet en er zijn geen vaste klassen. Een leerling kan in hetzelfde jaar eindexamen in Scheikunde doen en beginnerslessen in Engels volgen. "We zijn gewend om leerlingen op leeftijd te selecteren, maar dat is niet per se logisch, zeker niet bij hoogbegaafden." Door vraaggestuurd te werken kan iedereen zijn of haar eigen leerpad bewandelen. Het ultieme atheneum op maat. Of deze flexibiliteit ooit schoolbreed wordt ingevoerd, weet Wille niet. Daarvoor is het gebouw nog te klein en zijn de financiële middelen te beperkt. "Misschien ooit, maar niet binnen vijf jaar."



Wille Straathof
Rector College Hageveld

Het was vanwege haar lef en verstand van onderwijs dat Wille Straathof benoemd werd tot rector van College Hageveld. De opdracht van het bestuur was om het onderwijs van Hageveld naar de 21e eeuw te brengen. "Je hebt lef nodig om veranderkundig leiding te geven en dingen te veranderen die traditiegetrouw bestaan." Inmiddels luidt Wille al tien jaar de schoolbel van het enige categorale atheneum van Nederland.

"De middelbare schooltijd is de belangrijkste periode in een mensenleven. Hier word je gevormd."

Hageveld 15
2102 LM Heemstede
www.hageveld.nl



Make-over by mon coeur

Jouw huis is je thuis. Zowel een rustpunt als een epicentrum in je leven. Het is dan ook belangrijk dat je woonomgeving naadloos aansluit op jouw manier van leven. Je omringt je met spullen waar jij je prettig bij voelt en creëert een sfeer die bij jouw huis past. Niet iedereen heeft de tijd om van zijn huis een thuis te maken, of weet waar hij moet beginnen. Het inschakelen van een interieurstylist als Femke van Son kan dan uitkomst bieden. Lees hoe zij een woonkamer in Groningen weer sfeer en gezelligheid gaf.



Femke van Son
Eigenaresse
mon coeur studio

1 Ieder project van Femke start met een intakegesprek, waarin de wensen van de klant in kaart worden gebracht. In het geval van het Groningse woonhuis moest de zitkamer weer een gezellige plek worden waar iedereen samenkomt. Het gezin, een echtpaar met drie kinderen van 11, 9 en 3 jaar, moest weer vaker in één ruimte te vinden zijn. De bank en lampen waren aan vervanging toe, maar dierbare stukken als de grote kast en eettafel en -stoelen moesten blijven. Met deze input keerde Femke terug om zich te beraden op de metamorfose.

2 Femkes werkplan bestaat uit twee fasen: de voorbereidingsfase en de uitvoeringsfase. In de eerste fase doet ze voorstellen voor het interieur met verschillende sfeerbeelden en concrete meubels waaruit de klant een keuze kan maken. Een bijbehorende plattegrond geeft aan hoe de meubels het beste tot hun recht komen in de ruimte. De klant kan ervoor kiezen om met de tips zelf aan de slag te gaan, maar Femke kan ook de uitvoerende fase op zich nemen. Het budget van de klant is hierin leidinggevend. Het inschakelen van een interieurstylist hoeft geen kostbare uitgave te zijn.

3 Het Groningse echtpaar schakelde Femke ook in bij de uitvoering, dus gingen ze samen uitgebreid winkelen. Meerdere interieurzaken werden bezocht voor een nieuwe bank, lampen, een kleed, accessoires als fotolijstjes en meer. En dat alles in één dag. "Doodvermoeiend, maar wel erg leuk", lacht Femke. Bij haar keuze in meubels en accessoires let ze goed op de balans van een kamer. "Het hoeft niet allemaal op elkaar afgestemd te zijn, maar er moet wel een eenheid zijn." De bijzettafeltjes van het echtpaar hadden zwarte poten, dus kreeg de nieuwe hoekbank ook zwarte poten. De blauwe stoeltjes van de nieuwe speelhoek combineren mooi met het blauwe schilderij aan de muur. Het okergele kussen op de bank verwijst naar de okergele balken aan het plafond. Femke werkt het tot in de puntjes uit. Alleen een deskundig oog merkt op dat het paarse knoopje van het kussen terugkomt in de paarse lijnen in het vloerkleed. Het resultaat is een rustgevende maar sfeervolle kamer, waar het gezin nu al de nodige avonduren samen heeft doorgebracht. Femke is een tevreden klant rijker.


MON COEUR STUDIO
Ooievaarlaan 19
2106 DC Heemstede
Tel.: 06 288 847 80
www.moncoeur.nl



Mon coeur studio is geboren uit de passie van Femke van Son, die na omzwervingen in het bedrijfsleven van haar hobby haar beroep heeft gemaakt. De bedrijfsnaam, Frans voor 'mijn hart', staat daarnaast symbool voor Femkes visie op een huis. "Een huis is je hart, waar je tot rust komt en graag anderen ontvangt." Met haar eigen studio in Heemstede blaast ze ruimtes een nieuw en gezellig leven in. Haar kracht ligt in het creëren van tijdloze interieurs met balans en eenheid als basis. "Maar altijd met een eigen karakter."



**Jouw huis
is je thuis**



Menno van den Berg

Vakkundige begeleiding in de huizenjacht

Iedereen die de media volgt wordt geconfronteerd met positieve berichten over de woningmarkt. Na jaren van sombere berichtgevingen is het prettig om te lezen dat de huizenmarkt volop is aangetrokken, dat zal iedere woningbezitter met mij eens zijn. Van een kopersmarkt draait het beeld naar een verkopersmarkt. Sterker nog, in het populaire Zuid-Kennemerland neigt het al naar een overspannen markt. Bij gewilde huizen staan de kopers in de rij en wordt niet zelden boven de vraagprijs geboden, net als vóór de crisis.

Mede dankzij het internet is het aanbod van nieuwe woningen goed vindbaar voor de doorsnee zoeker. De rol van de makelaar komt steeds meer te liggen bij het begeleiden van de aankoop in plaats van het zoeken naar een nieuwe woning. Daarmee wordt overigens de rol van de makelaar niet minder belangrijk, een goede makelaar adviseert u het juiste huis te kopen tegen de juiste voorwaarden. In de huidige, naar overspannen neigende, markt is het belangrijk om het hoofd koel te houden en je niet alleen te laten leiden door emoties.

Van Wonderen makelaardij is al meer dan 25 jaar makelaar in Heemstede en omgeving en kent daardoor de markt door en door. Ook de kunst van het onderhandelen is een kwaliteit op zich en moet niet onderschat worden. Een onderhandeling die niet goed gestart wordt komt meestal niet tot het gewenste resultaat. Wij begeleiden aspirant kopers tijdens het gehele traject, van de eerste bezichtiging tot en met de daadwerkelijke overdracht bij de notaris.

Bent u op zoek naar een woning in de regio? Maak een afspraak met één van onze makelaars en wij leggen u graag uit waarom u bij ons aan het juiste adres bent.

Blekersvaartweg 5 - Heemstede



UNIEK OBJECT

264m² midden in het centrum van Heemstede.

Op een toplocatie in het centrum van Heemstede gelegen verrassend ruime woning, grotendeels gelegen op de begane grond, met garage voor 3 auto's. Het woonhuis inclusief de aangebouwde garage (40m²) heeft een oppervlak van maar liefst 264m² en heeft een bijzondere indeling. Dit unieke object ligt aan de voorzijde aan het water en aan de achterzijde heeft het een prachtig terras. Parkeren kan gewoon op eigen grond.

Indeling:

Parterre: Entree, ruime hal met meterkast, gang met garderoberuimte, leefkeuken met hoogglans kasten, kunststof blad en inbouw apparatuur (5-pits gaskookplaat met schouw, spoelbak, vaatwasser en oven), zeer royale woonkamer met houtgestookte open haard en openslaande deuren naar de tuin, gang welke toegang geeft tot twee ruime slaapkamers, waarvan één met walk-in-closet en een fraaie badkamer met vrijstaand ligbad, separate douche, wastafelmeubel met twee waskommen en vrijhangend toilet. De garage is bereikbaar aan het einde van de gang en biedt ruimte voor 3 auto's.
1e etage: Royale slaapkamer met wastafel en toegang tot een dakterras.

Bijzonderheden

De woning heeft vanaf 2000 een enorme renovatie doorgemaakt, waarbij er aan de achterzijde een compleet nieuw woongedeelte is aangebouwd. Ook alle elektra is geheel vervangen. Er is gebruik gemaakt van grote raampartijen en dakkoepels, waardoor alle ruimtes optimaal lichtinval hebben. De gehele begane grond is voorzien van een massief eiken vloer.
's Zomers heeft de heerlijk ruime tuin gedurende de hele dag de zon. Via een eigen oprit vanaf de Kerklaan kunt u met de auto het perceel en de garage bereiken. De woning is gunstig gelegen ten opzichte van uitvalswegen. En het centrum is op loopafstand, Binnenweg op circa 300m afstand. Haarlem en het strand bij Zandvoort liggen slechts op een paar kilometer afstand. In overleg leeg te aanvaarden.

De prijs kan worden opgevraagd bij Van Wonderen Makelaardij

VAN WONDEREN THUIS IN SPAARNEBORGH WWW.SPAARNEBORGH.NL



Bij ons in de verkoop:
Bartoklaan 17
Offenbachlaan 22
Offenbachlaan 81
Ravellaan 1
Ravellaan 19

Onlangs verkocht:
Bartoklaan 51
Ravellaan 2

Onlangs aangekocht:
Ravellaan 6

Wij kennen Spaarneborgh als geen ander

Van oudsher is Van Wonderen Makelaardij de 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

De dames van D-reizen



Met Kerst naar de zon!

De populairste bestemmingen:

- 1 Canarische eilanden
- 2 Dubai
- 3 Kaapverdië



“Hoe meer je
buiten Europa reist,
hoe mooier
Europa wordt.”

Het team van D-reizen op de Binnenweg telt vijf vrouwen die bij elkaar meer dan 100 jaar ervaring hebben in de reisbranche. Elk met hun eigen voorkeuren en expertise. Zo ben je bij Carry aan het juiste adres voor steden en Europese bestemmingen, weet Truus alles over wintersport en reizen naar Australië, is Miriam expert op het gebied van (top)luxe vakanties en Kroatië, kun je bij Brenda terecht voor Azië en Caraïben en kan Sandra uitgebreid informatie verschaffen over cruises en Europese bestemmingen. HIK sprak met de drie laatstgenoemden over de veranderingen in de branche en de laatste trends & tips.

“Veel reisbureaus hebben de afgelopen jaren hun deuren moeten sluiten. Met D-reizen gaat het gelukkig goed, zowel in het algemeen als met de winkel in Heemstede. Een deel van ons werkte tot een paar jaar geleden bij Globe. Toen die failliet ging, heeft D-reizen een aantal kantoren overgenomen. Zo zijn wij bij elkaar gekomen en hebben wij als team vorig jaar zeer goede resultaten geboekt. We zijn zelfs tweede geworden van provincie Noord-Holland bij de verkiezing ‘Reisbureau van het jaar’ verkiezing. Dit jaar doen wij weer mee en gaan we uiteraard voor de eerste plaats!”

Onafhankelijk & onderscheidend

“Wij onderscheiden ons door het ruime assortiment wat wij aanbieden, van top luxe accommodaties verspreid over de wereld tot bungalowparken in Nederland. Op cruisegebied zijn wij tevens experts. Onze jarenlange kennis en persoonlijke aandacht dragen bij dat men bij D-Reizen aan het goede adres is. Doordat D-reizen onafhankelijk is, kan de beste reis worden aangeboden die perfect aansluit bij de wensen van de klant. We willen de klanten ontzorgen en alles van ‘a’ tot ‘z’ voor hen regelen. We brengen de tickets bij hen thuis als zij geen tijd hebben om deze te komen halen en houden contact over hoe de klant het heeft gehad tijdens de reis. We horen graag de positieve reacties, maar de negatieve reacties horen er ook bij. Daar leren wij weer van. Ook blijft er geïnnoveerd worden. Zo is er nu de D-reizen giftcard, een leuke cadeautip voor de feestdagen. Hoe leuk is het dat je iemand (een deel van) een vakantie cadeau kunt geven!”

Internet vs. reisbureau

“De piek van het internet was een paar jaar geleden heviger dan nu. Een voordeel van het internet is dat het 24/7 beschikbaar is. Nadeel is dat niet alles altijd duidelijk wordt vermeld. Dan staan de mensen op Schiphol en moet er ineens bijbetaald worden omdat zij niet wisten dat er nieuwe bagageregelingen zijn. Als de klant bij ons komt, zien wij niets over het hoofd omdat we veel ervaring hebben. We weten alle ins & outs van het reizen en we geven duidelijkheid. Graag maken wij, geheel vrijblijvend, een reisvoorstel welke aansluit op de wensen van de klant.”

“Wij zijn een onafhankelijk reisbureau die bijvoorbeeld een verzekering aanbiedt als optie om de reiziger te behoeden voor vervelende situaties achteraf. Zo heeft de minister van Volksgezondheid aangekondigd dat de dekking voor de medische kosten in landen buiten Europa vanaf 2017 buiten het basispakket valt. Hierdoor moeten reizigers voortaan een aanvullende reisverzekering afsluiten.”

Trends & aanraders

“Men wil tegenwoordig vooral naar de zon en minder op wintersportvakantie: Thailand, Bali en Mauritius zijn bestemmingen die tegenwoordig erg populair zijn. Aanraders zijn: Bhutan, de eilandjes rondom Khao Lak (Thailand) en Bulgarije om te wintersporten. Deze plekken zijn nog niet door de massa ontdekt!”

De dames hebben elk hun eigen bijzondere ervaringen. Brenda is fan van Thailand, Miriam heeft een geweldige tijd gehad in Lapland en Sandra's vond Sint Petersburg en Moskou zeer indrukwekkend. Maar zij waren het allemaal roerend eens met één bestemming: “Europa! Daar heb je alles: zee, bergen, leuke steden, cultuur en lekker eten. Wij zijn allemaal vaak buiten Europa geweest, maar hoe meer je buiten Europa reist, hoe mooier Europa wordt.”



D-reizen
Binnenweg 129
2101 JE Heemstede
www.d-reizen.nl

Vers Heemstede

Heb jij hem al gespot, die gekke gele eend?
Het opvallende gevaarte behoort toe aan Vers
Heemstede, een gezamenlijke bezorgdienst
van zes speciaalzaken in Heemstede.

"Het idee voor Vers Heemstede ontstond enkele jaren geleden door mijn ouders. Ze waren slecht ter been en moesten burens en familieleden inschakelen voor de dagelijkse boodschappen. Dat kon anders, vond ik." Vincent van den Bosch, eigenaar van patisserie Tummers, bedacht een manier om verse producten dagelijks te kunnen bezorgen bij mensen die geen tijd of mogelijkheden hebben om zelf naar de winkel te gaan. Hij legde contact met andere speciaalzaken in Heemstede, om een totaalpakket aan boodschappen via één webshop aan te kunnen bieden.

Alles binnen handbereik

Via Versheemstede.nl kun je dagelijks je aankopen doen bij de slager, groentewinkel, wijnhandel, bloemenwinkel, feestwinkel en bakkerij. Alle aangesloten speciaalzaken bevinden zich momenteel in Heemstede, zodat bestellingen eenvoudig verzameld en bezorgd kunnen worden. Uitbreiding buiten het dorp is echter onvermijdelijk volgens Van den Bosch. "We hopen binnenkort nog een vishandel, kaas- en notenwinkel en feestverhuurder aan onze webshop toe te kunnen voegen. Waarschijnlijk gaan we daarvoor samenwerken met bedrijven in Haarlem en Bennebroek. Dan is het plaatje echt compleet."

Vandaag besteld, morgen in huis

Achter Vers Heemstede zit een landelijk online team genaamd Graaggedaan.nl, dat de webshop beheert, het betalingsverkeer verzorgt en bestellingen 's avonds doorgeeft aan de speciaalzaken. De leveranciers zoals de groentewinkel, slager en bakkerij zorgen dat de bestellingen de volgende ochtend vers worden bereid en klaarstaan voor de bezorgers. Vandaag besteld, is morgen in huis. "Tot voor kort zou je vier of vijf verschillende leveranciers aan huis krijgen, nu weet je dat al je boodschappen gezamenlijk binnen een bepaald tijdsbestek worden bezorgd. Wel zo gemakkelijk."



Wijnspeciaalzaak Le Grand Cru
 Jan van Goyenstraat 12-14
 2102 CB Heemstede
www.legrandcru.nl



Feestwinkel I'm in Heaven
 Laan van Rozenburg 33
 2106 CA Heemstede
feestwinkelheemstede.nl



Edward Kors Groene Fruit & Primeurs
 Binnenweg 146, Heemstede
 023-5281131
www.korsgroente-fruit.nl



Keurslagerij Peter van der Geest
 Raadhuisstraat 94
 2101 HJ Heemstede
www.vandergeest.keurslager.nl



Tummers patisserie passionnelle
 Binnenweg 133
 2101 JE Heemstede
bestelbijtummers.nl



Bloemenhof
 Raadhuisstraat 98a
 2101 HJ Heemstede
bloemenhofonline.nl

www.versheemstede.nl

Restaurant 139

Net even anders

Het begon allemaal met een oproep op de alumniwebsite van de Hotelschool in Marbella. De Heemstedse Christa van der Schoot zocht een chef-kok voor een nieuw te openen restaurant. De reactie kwam van de Spanjaard Alvaro Santiago Caro. Binnen enkele maanden verhuisde hij met zijn gezin naar Heemstede en werd Restaurant 139 geopend.

Bij Restaurant 139 kun je terecht voor de moderne Spaanse keuken op een hoog culinair niveau. Wie denkt aan een doorsnee tapasrestaurant, heeft het mis. "In het begin hadden we niet eens tapas omdat ik bang was dat het een indruk zou geven van een all-in concept." Toch werden de kleine hapjes een jaar na opening voorzichtig geïntroduceerd. Tegenwoordig staan tapas en menu's met grotere gerechten naast elkaar op de kaart. Zoals het een Mediterraans restaurant betaamt, kun je aanschuiven tot laat in de avond. "We gaan pas dicht als de laatste klant vertrokken is, ook al is dat om één uur 's nachts."

Chef-kok Alvaro Santiago Caro is bepalend geweest voor het concept van Restaurant 139. Hoewel Christa zelf de wijnen selecteert, laat ze de keuren volledig aan hem over. Alvaro nam een hoop ervaring en kunde mee naar Heemstede met Arzak als zijn voormalige werkgever, een hoogstaand restaurant in San

Sebastian dat meedraait in de wereldtop. Daar heeft de chef-kok zijn liefde voor spannende combinaties en verschillende texturen ontwikkeld. Een gazpacho is bij Restaurant 139 geen tomatensoepje, maar een amandelsoep met een bevroren granité van mango erop.

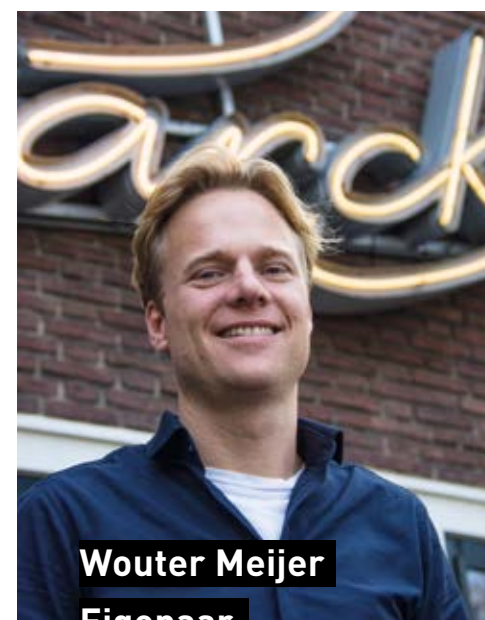
De basisproducten voor de gerechten worden geïmporteerd uit Spanje, die worden aangevuld met streekproducten. "Zo hebben we al eens haring op de kaart gehad, met amandelcrème en vijgen om er een Spaanse touch aan te geven." Bij Restaurant 139 staat je een verrassende avond te wachten. De kwalitatieve en innovatieve gerechten leverden het restaurant al een vermelding op in de Michelinids. Niet genoeg voor de chef-kok, die ervan droomt ooit de befaamde ster binnen te slepen. Christa is er wat nuchterder in: "Ik ben blij als de klanten tevreden zijn, en we ze hebben kunnen verrassen met hoogstaande gerechten."



Christa van der Schoot
Eigenaresse
Restaurant 139



Zandvoortselaan 139
2106 CM Heemstede
Tel.: 023 - 743 0634
info@restaurant139.nl
www.restaurant139.nl



Wouter Meijer
Eigenaar
Restaurant Parck

De drive om te ondernemen heeft er bij Wouter Meijer altijd al ingezet. Na zijn opleiding aan de Middelbare Hotelschool en het openen van meerdere horecagelegenheden, stuitte Wouter vier jaar geleden in Haarlem op een leegstaand Chinees restaurant waar hij potentie in zag. Na twee maanden verbouwen, opende Parck haar deuren. "Parck onderscheidt zich door de aangename sfeer, het hoge niveau van koken, de professionele bediening én de prijs. Je stelt zelf een driegangenmenu samen dat altijd €27,50 kost. Je kunt daarmee wel zeggen dat we toegankelijk zijn voor iedereen."

"Er hangt een warme sfeer bij Parck. Al helemaal rond Kerst. Dan is het restaurant compleet versierd met kerstbomen en -verlichting. Parck is beide Kerstdagen geopend; overdag is er een brunch en 's avonds een zescangendiner. We zijn zelfs al druk bezig met het komende terrasseizoen. Ons zijterras krijgt een hele nieuwe look en feel met nieuw meubilair, parasols, windschermen en ook wordt de voorkant van het grote terras totaal anders."

Terugkerende gasten

"De keuken van Parck kan omschreven worden als Frans met een moderne twist. Die twist komt van onze creatieve chef-kok, waarmee ik de gerechten bedenk." Verandering van spijs doet eten. Daarom verandert de menukaart van Parck elke twee maanden. "De hardlopers blijven op menu staan. Bijvoorbeeld de dungsnesden tonijn

Fijnproeven bij Parck

op krokant filodeeg. Dit staat al vanaf dag 1 op de kaart. We hebben het gerecht er één keer afgehaald, waarna de gasten vroegen wanneer het er weer op het menu wordt gezet. Mensen komen écht terug voor dit gerecht."

"We hebben zowel leisure als zakelijke gasten. Voor de zakelijke groepen hebben wij een vergaderzaal met voorzieningen als een beamer, scherm en flip-over. Naar deze zaal is steeds meer vraag. Men kan uiteraard binnenlopen in de hoop dat deze vrij is, maar het is het handigst om te reserveren. We hebben tevens een speciaal vergaderarrangement. Hierover is meer te vinden op onze website."

Toekomstplannen

"We zijn dit jaar het eerst open op 31 december 2015 en 1 januari 2016. Afgelopen jaar waren we dicht maar ik wil de gasten het gevoel geven dat Parck altijd open is en dat je er altijd naartoe kunt. We zijn in 2016 dus 366 dagen geopend! Waar ik Parck over drie jaar zie? Net zo succesvol als nu en profiterend van de opbloeiende economie. Parck heeft een goede formule waar zowel het personeel als de gasten zeer tevreden over zijn. Het enige dat vaak gaat veranderen is de kaart."

Wouter Meijer is geboren in Almelo, verhuisde later naar Haarlem en woont nu al 8 jaar in Heemstede: "Het bevalt heel goed. Ik ben uit Haarlem verhuisd omdat ik liever wil dat mijn kinderen in een dorpskarakter opgroeien. Ik vind Heemstede beter passen bij een gezin dan het centrum van Haarlem. Heemstede staat namelijk hoog aangeschreven als het gaat om onderwijs en publieke ruimtes."

Een greep uit de menukaart

Dun gesneden tonijn op krokant filodeeg met risotto-crème, sesamzaad en wasabi-mayonaise
Gerookte wild zwijn ham met gemarineerde vijgen, geitenkaas en balsamico-vinaigrette
Op de huid gebakken rode pootfilet met parelseuseaus, zeevroenten en beurre blanc
Gekonfijte eendenbout met een saus van sinaasappelzesters, zilverui en tijm
Crème brûlée van Grand Marnier, crêpe Suzette gevuld met gemarineerde sinaasappel en sinaasappelroomijs
Soroppino; shake van abroenjs, prosecco en wodka.



Restaurant Parck
Frederikspark 2
2012 DA Haarlem
Tel.: 023 - 542 09 11
www.restaurantparck.nl



Drink Different

Drink Different, dat is de slogan van Grapedistrict. Eind 2012 startte Stijn van de Weijer een vestiging van het bedrijf op de Binnenweg 200 en inmiddels is deze niet meer weg te denken uit het Heemstedse straatbeeld.

Fris en toegankelijk

Grapedistrict is een wijnimportbedrijf met 15 winkels in Nederland, een webshop en horeca-/B2B tak. "Wij willen de wijnwereld fris en toegankelijk maken. Wijn kan lastig zijn, maar dat betekent niet dat je er ook hoogdravend over moet praten en moeilijk bij moet kijken", aldus Stijn. Grapedistrict heeft een super overzichtelijk assortiment van wijnen met een spannend verhaal, en ook vaak verrassend onbekende druiven. En dat goede wijn kopen alleen is voorbehouden aan goldcard members, dat heeft Grapedistrict ook al jaren geleden naar het rijk der fabelen verwezen "Daardoor word je iedere keer weer blij verrast als je bij ons wijn komt kopen."

Toppers tijdens de feestdagen

De feestdagen zijn voor Grapedistrict een tijd

om flink uit te pakken. "Voor de feestdagen sturen we ieder jaar onze inkopers op pad met de opdracht te zoeken naar de meest verrassende en spannende wijnen. Een absolute topper dit jaar wordt De Casa Nostra Amarone delle Valpolicella." Deze wijn komt uit de regio Verona in het Noordoosten van Italië. Het wijngebied Valpolicella heeft een magische naam in de wijnwereld. Met name de Ripasso en de Amarone doen liefhebbers zwijmelen.

Het Kerst proefpanel van dit jaar combineerde deze Amarone met een mooi stuk zachtgegaard wild en wildstoof.

Maar ook voor de witte wijnliefhebbers heeft Grapedistrict een aantal mooie klassiekers. Naast de bekende Franse Sancerre's, Pouilly Fume's en Bourgognes hebben ze nu een wel

heel spannende Italiaan gevonden: Grancasale Verdicchio Classico Superiore uit de Marken. Deze krachtige Verdicchio is gerijpt op houten vaten om de wijn wat zachter te maken, maar toch ook flink wat body mee te geven. Daardoor is deze wijn gastronomisch multi-inzetbaar. Rijke visschotels, pasta met truffel, maar ook klassiek gevulde kalkoen of een mooie konijnenstoof.

Het water loopt inmiddels in de mond. Je begrijpt; bij Grapedistrict weten ze wel wat lekker is en adviseren ze met liefde voor het feestdagen diner. En je krijgt er ook nog een verhaal over de wijn bij.



Fita Preta Tinto
Portugal | Alentejo | 2013 | Alicante Bouschet, Aragonese, Trincadeira

Adembenemend. Dat is het eerste woord dat bij je opkomt bij een bezoek aan dit prachtige wijndomein in Alentejo, Portugal. Hetzelfde geldt overigens voor deze wijn. Je zou bijna in het glas willen duiken en pas na lange tijd, happend naar adem, weer naar boven komen. Een geweldig intense smaak, lichte specerijen en zachte tanines. Voor mensen die niet in een glas passen ook perfect om op een stoel van te genieten.

€ 11,99



Grancasale Verdicchio Classico Superiore
Italië | Le Marche | 2011 | Verdicchio

"Een rode verkleed als witte", zo praten de inwoners van De Marken over het druivenras Verdicchio. De troetelnaam is te danken aan de gastronomische multi-inzetbaarheid van Verdicchio wijnen. Aarzel dus vooral niet om bij een stevig gerecht een keer wit open te trekken.

€ 13,99

Binnenweg 200 A
2103 JS Heemstede
www.grapedistrict.nl



Nieuw GROENENDAAL Gezond leven, hoe doe je dat eigenlijk?



Nieuw GROENENDAAL heeft uitstekend opgeleide leefstijlcoaches die jou kunnen helpen met het bereiken van een gezonde leefstijl. Starten doe je met een intake bij je leefstijlcoach. Samen stellen jullie je doel en planning op. De leefstijlcoach stelt hierna je persoonlijke beweegprogramma op en adviseert je over de extra mogelijkheden zoals groepslessen, fysiosport lessen, personal training, voedingscoaching en de leefstijl-app MyWellness. Beperkingen zijn geen probleem aangezien Nieuw GROENENDAAL ook een moderne fysiotherapie praktijk is. Bij twijfel kun je gebruik maken van gratis direct advies bij de fysiotherapeut.

Veel mensen weten over het algemeen wel hoe ze gezonder moeten leven. Meer bewegen, minder suiker en alcohol, meer ontspanning en minder stress. Toch komen velen er niet aan toe om hun levensstijl langdurig te veranderen. Hoe doe je dat dan wel?

Stop met lijnen

Uit onderzoek blijkt dat we tegenwoordig net iets minder eten dan 50 jaar geleden. Dat veel Nederlanders kampen met een ongezonde levensstijl en overgewicht, ligt dus vooral aan wat men eet. De grootste verandering zit in de kwaliteit en de samenstelling van ons voedsel. Kant-en-klaar maaltijden, vette snacks, veel toegevoegde suikers, bewerkte voeding en zoete tussendoortjes. Het beste dieet is om niet minder maar anders te leren eten.

Koester je spieren

Ouderwetse diëten, waarbij men het advies krijgt om veel minder calorieën te eten dan de dagelijks voorgeschreven hoeveelheid, zijn niet gezond. Omdat je lichaam niet genoeg energie en voedingsstoffen krijgt om goed te functioneren, worden niet alleen je vetreserves aangesproken, maar ook je spiermassa. En dat is nu juist de belangrijkste verbrandingsmotor van je lichaam. Wie af wil vallen, moet dus dooreten om de 'kachel' van het lichaam flink te laten branden en krachttraining doen om spiermassa te behouden. Hoe meer spieren je hebt, hoe meer calorieën je verbrandt.

Zin om te sporten

Wie gezond en verantwoord zijn eten kiest, brengt zijn lichaam beter in balans. Je gaat lekkerder in je vel zitten en je fitter voelen. Zo krijg je weer zin om te gaan bewegen of te sporten. Als je een gezond eetpatroon vervolgens combineert met lichamelijke activiteit, zul je al snel je vet verruilen voor spieren. Dat gaat dan weliswaar niet altijd ten koste

van kilo's. Spieren zijn namelijk zwaarder dan vet. Effectief afslanken merk je vooral aan de omvang van je buik, je benen en je heupen. Ook stimuleer je met sporten de bloedcirculatie, wat wonderen doet voor een evenwichtig hormoon- en spijsverteringsstelsel.

Natuurlijk? Natuurlijk!

Het beste advies voor mensen die willen afslanken en/of gezond willen leven is niet om drastisch minder te gaan eten, maar om je eetpatroon te verbeteren. Kook zelf en kies natuurlijke ingrediënten. De meest gezonde mensen zijn mensen die veel natuurlijke producten eten. Ons spijsverteringssysteem is duizenden eeuwen geleden geëvolueerd op basis van voedsel dat door Moeder Natuur werd verschaft. Eet zoveel mogelijk producten die uit de natuur komen en zo min mogelijk producten die uit de fabriek afkomstig zijn.

Doel, plan en planning

Om naar een gezond leefpatroon te gaan is het belangrijk om een doel te stellen. Niet op het gebied van kilo's, maar op gedrag. Je hebt immers een langdurig gezonde leefstijl voor ogen. Stel jezelf bijvoorbeeld als doel om de eerste maand minimaal 2 keer per week te sporten of elke dag 1,5 liter water te drinken. Kleine stapjes vergroten de kans op blijvende gedragsverandering. Een doel en een planning om dit te bereiken is jouw sleutel tot succes. Nieuw GROENENDAAL kan in alle stadia van je ontwikkeling naar een gezonde leefstijl ondersteunen in bewegen, voeding en mentale training.

Sportparklaan 18
2103 VT Heemstede
www.nieuwgroenendaal.nl



Als chirurg in opleiding werd Michel Wouters gevraagd om resultaten van slokdarmoperaties te vergelijken tussen twaalf ziekenhuizen in de regio Den Haag en Leiden. Er bleken behoorlijke onderlinge verschillen te zijn. Op basis van de verzamelde chirurgische gegevens werden patiënten naar ziekenhuizen met de beste uitkomsten gestuurd, met minder complicaties en sterftegevallen tot gevolg.

Registratiesysteem houdt chirurgen een spiegel voor

Registratie en terugkoppeling

Vanwege de positieve resultaten besloten Michel Wouters en twee collega-chirurgen later het onderzoek uit te breiden naar heel Nederland. Ditmaal werden gegevens verzameld van operaties voor darmkanker, een risicovolle ingreep waarbij twee stukken darm aan elkaar moeten worden gemaakt. In elk ziekenhuis werd web-based software geïnstalleerd, ontwikkeld in het Leids Universitair Medisch Centrum, waarmee gegevens van operaties werden verzameld en vergeleken.

Resultaten van chirurgen werden ook web-based teruggekoppeld zodat ze hun prestaties konden zien, afgezet tegen die van hun collega's. Tot die tijd bestond zo'n vergelijkingsmechanisme nog niet. Het meetsysteem bleek een effectief middel te zijn om zorg te verbeteren. "In veel gevallen zijn ziekenhuizen en chirurgen zich gaan specialiseren in bepaalde operaties." De sterfte door complicaties daalde met meer dan vijftig procent en de cijfers blijven nog steeds dalen. Wouters: "Het enige wat wij echt hebben gedaan is onze collega's een spiegel voorgehouden en betekenisvolle informatie gegeven."

DICA

Het meetsysteem voor chirurgische gegevens werd steeds verder uitgebreid en geïnstitutionaliseerd onder de naam Dutch Institute for Clinical Auditing (DICA). Met ondersteuning van het ICT bedrijf Medical Research Data Management (MRDM) zijn momenteel vijftig mensen fulltime bezig om de kwaliteitsregistratie van twintig ziektebeelden te ondersteunen, waaronder negen verschillende kankersoorten. De kwaliteitsregistraties worden opgezet door beroepsverenigingen, zoals de gynaecologen, maag-, darm- en leverartsen en neurologen die bepalen welke gegevens van de patiënten worden geregistreerd en welke kwaliteitsindicatoren teruggaan naar de medisch specialisten.

Hoe effectief het systeem ook is, het is volgens Wouters niet haalbaar om elk ziektebeeld op te nemen in het meetsysteem. "We hebben dertig veelvoorkomende diagnoses vastgesteld waarvan het de moeite waard is om ze aan het systeem te koppelen. Het zou nooit voor alle ziekten kunnen.

Maar andere ziekten kunnen vaak wel profiteren van verbeteringen op het gebied van vergelijkbare diagnoses die wél gekoppeld zijn aan het registratiesysteem. Zo wordt alle zorg beter."

Uitbreiding

In de toekomst komen de rapportages van operaties niet meer alleen van het ziekenhuispersoneel, maar ook van patiënten. "De belangrijkste vraag is of patiënten uiteindelijk een goede kwaliteit van leven hebben. Daarom is het van belang om hen naar hun ervaringen te vragen." In Nederlandse ziekenhuizen kunnen patiënten straks vóór en na de operatie een online vragenlijst invullen, waarvan de resultaten zowel aan de dokters als de patiënten teruggekoppeld worden. Daarmee wordt de kwaliteit van operaties van meerdere kanten beoordeeld.

Het systeem, dat nu vooral opgezet is voor chirurgische behandelingen, kan ook goed toegespitst worden op behandelingen met geneesmiddelen. Door nieuwe medicijnen te toetsen op verschillende patiëntengroepen, ontstaat een soort ideaalplaatje van een patiënt waarbij een medicijn het grootste effect heeft. Hiermee draagt het systeem een waardevol steentje bij aan de grote maatschappelijke discussie rond dure geneesmiddelen. Om daar verstandig mee om te gaan moet je als dokter beter weten bij welke patiënten geneesmiddelen goed werken en bij welke minder.

Over de grens

In slechts enkele jaren tijd is het registratiesysteem uitgegroeid van een kleinschalig, regionaal onderzoek naar een landelijk systeem dat de kwaliteit van twintig ziektebeelden meet. En Wouters en zijn collega's zijn nog lang niet klaar. "We willen de zorg gaan vergelijken met ziekenhuizen in andere delen van Europa of de Verenigde Staten. Zo krijgen we inzicht in hoe het in Nederland gesteld is met het niveau van de zorg, en of we wellicht van gespecialiseerde centra in het buitenland kunnen leren." Wouters schat in dat er binnen de komende vijf jaar een wereldwijd netwerk is gerealiseerd. "De ontwikkelingen in de gezondheidszorg gaan ontzettend snel en een goede besteding van zorg-gelden wordt steeds belangrijker. Ons systeem is nog maar het begin."

Michel Wouters

Chirurg Antoni van Leeuwenhoek

en Hoofd wetenschappelijk bureau DICA

"Zo wordt alle zorg beter."



Blitz bruist

Vijf jaar geleden openden in het centrum van Heemstede de deuren van Blitz Wellness; een met een Groene Wellness Award bekroond instituut waar je in een ontspannen sfeer kunt onthaasten, uitrusten en bijtanken. Huidverzorging, massage, zonnen en floaten, alles onder één dak. Met trots introduceerde eigenaar Leendert Koppenol dit totaalconcept in de tijd van de economische crisis. Een gedurfde investering, die dankzij hard werken en een grote trouwe klantenkring, waaronder enkele bekende Nederlanders, zeer goed uitpakte.

Blitz Skincare

Vorig jaar is het bedrijf uitgebreid met de tak huidverbetering onder de naam Blitz Skincare. Sinds die tijd heeft het bedrijf een enorme groei doorgemaakt. Blitz Skincare werkt volgens het concept 'inside health, zen beauty en outside beauty'. De visie: Met de cliënt samen het meeste optimale resultaat uit zijn/haar huid te halen, door optimale zorg en aandacht te geven aan zowel het innerlijk als het uiterlijk van de mens.

Een nieuw en zeer uniek totaalconcept is geboren. Binnen de muren van Blitz Wellness kan de cliënt terecht om te werken aan zijn of haar 'zen beauty' met een heerlijke ontspannende massage in combinatie met een floatsessie of een collageenbank. Daarop volgt de fase van 'inside health', waarin de cliënt een op maat gemaakt voedingsadvies krijgt. Voedingssupplementen worden geadviseerd om tekorten in het lichaam te kunnen aanvullen en zo het beste resultaat uit de huid te halen. De beautymanagers van Blitz zijn zelfs de eersten in Nederland die de gloednieuwe opleiding tot Orthomoleculaire schoonheidsspecialiste hebben gevolgd.

Ten slotte is het tijd voor de uiterlijke huidverbetering, oftewel de fase van 'outside beauty'. De specialistes van Blitz werken met de beste producten met de meest hoogwaardige ingrediënten en de nieuwste professionele appa-

ratuur. Op het gebied van huidverbetering werken zij veelal in kuurverband. Iedere cliënt krijgt een persoonlijk behandelplan. Om de cliënt optimaal te kunnen bedienen werkt Blitz samen met externe expertises. Denk aan een samenwerkingsverband met een permanente make-up specialiste en een cosmetisch arts voor botox en fillers behandelingen. Blitz Skincare is aangesloten bij alle grote zorgverzekers. Dit betekent dat cliënten veel behandelingen tot wel honderd procent vergoed krijgen.

Kennis is macht

Kennis is macht, dat heeft eigenaar Leendert Koppenol goed begrepen. Hij investeert dan ook veel in scholing en training van het personeel zodat het op de hoogte blijft van de nieuwste ontwikkelingen in deze dynamische branche. "Om steeds te kunnen blijven voldoen aan de verwachtingen van onze cliënten moeten we blijven groeien, ontwikkelen en investeren in kennis en kunde. Mede om deze reden hebben we een heel nieuw team moeten samenstellen, waarmee we onze kwaliteit kunnen blijven garanderen", aldus de heer Koppenol. "Onze specialistes hebben ieder hun eigen specialisatie waardoor wij verder kunnen gaan dan de reguliere schoonheidsspecialiste."

Uiteindelijk vertrouwt iedereen zijn of haar gezicht alleen aan een professional toe. Je bent tenslotte je eigen visitekaartje.

Blitz
BEAUTY
WELLNESS
HEEMSTEDEN
www.blitzwellness.nl
www.blitz-skincare.nl

megaSun beauty&care



Henk van Velthoven

Eigenaar Van Velthoven Juweliers



Patches of Blue

Wat een opluchting als het grijze wolkendek breekt en er kleine stukjes blauw verschijnen. Deze 'patches of blue' stemmen vrolijk en optimistisch. Dit seizoen zit er veel blauw in de Bron collectie. London Blue Topaas is een vaste waarde en krijgt gezelschap van betoverende Tanzaniet in twee kleurschakeringen.

BRON
FINE DUTCH JEWELRY

Binnenweg 11
2101 JA Heemstede
www.vanvelthovenjuweliers.nl

VAN VELTHOVEN
JUWELIERS

Exclusiviteit, ambacht & trends



Alpina

Zwitserse horloges zijn synoniem voor kwaliteitsuurwerken. Met de Swiss Horological Smartwatch Constant een brug slaan tussen Silicon Valley en de Zwitserse horlogeindustrie.

Prijs afgebeeld horloge: € 995,-



Montblanc

In 1997 begon Montblanc met de productie van horloges. Hoewel Montblanc Montre S.A. dus behoorlijk "jong" is, heeft deze afdeling van het 100 jaar oude luxemerken een stevige positie verworven onder de grote horlogemakers van onze tijd. Tegenwoordig worden de horloges van Montblanc vervaardigd op twee bijzondere plekken in Zwitserland.

Prijs afgebeeld horloge: € 4400,-



Armin Strom

De Zwitserse horlogemaker Armin Strom lanceert twee fascinerende limited edition horloges. Net als vele andere horloges van zijn hand worden deze gekenmerkt door het blootleggen van de mechaniek binnenin het horloge.

Prijs afgebeeld horloge: € 33.200,-



Hans D. Krieger

Diamanten in al hun natuurlijke schoonheid en pracht, juwelenuis Hans D. Krieger weet als geen ander hoe om te gaan met de koningin der edelstenen. Prachtige klassieke juwelen met eeuwigheidswaarde.

QlockTwo

De Qlocktwo Classic Klok van Marco Biegert en Andreas Funk is een adembenemend mooie klok waarbij de tijd in woorden wordt weergegeven op het display. Nadat de Qlocktwo eenmaal opgemerkt is lijkt het onmogelijk om het oog er van af te houden. De weergave van de tijd verandert iedere vijf minuten terwijl de tussentijdse minuten met kleine lichtpuntjes op de hoeken worden aangegeven.

Prijs afgebeelde klok: € 995,-



Annamaria Cammilli

Juwelen geïnspireerd door de schoonheid van de natuur. Ontwerpen die betoveren met een delicaat spel van licht en kleur. Cammilli toont goud in zijn rijkste en meest ongebruikelijke kleuren. Oranje, roze, grijs en zwart.





“Je moet
een auto
ook echt
vóelen.”

Martin Kirchner

Vestigingsdirecteur Martin Schilder Zuid



Nieuwe Audi showroom

De verf is nog maar net opgedroogd in de splinternieuwe Audi showroom van Martin Schilder in Haarlem. Eind oktober was de officiële opening van het pand aan de Leidsevaart, waar inmiddels twaalf exclusieve modellen volop in de schijnwerpers staan. Volgens Martin Kirchner, vestigingsdirecteur in Haarlem, Heemstede en Heerhugowaard, is het de forse investering van de verbouwing meer dan waard. “Met deze luxueuze showroom op een prachtige zichtlocatie sluiten we aan bij de merkbeleving en uitstraling van Audi.”

Investering in de toekomst

De importeur van Audi stelt hoge eisen aan de presentatie van het Duitse automerk. Om aan deze eisen te kunnen blijven voldoen was de opening van een nieuwe showroom noodzakelijk. Een stap die al lang op de planning stond van Martin Schilder. “Er vonden te veel activiteiten plaats onder één dak. Martin Schilder staat voor kwaliteit en A-merken, dat verdient bijpassende showrooms”, aldus Kirchner. Met de nieuwe showroom van Audi wil het familiebedrijf zijn marktaandeel in het topsegment uitbreiden. De oude showroom –twee deuren verderop– is in november vernieuwd als locatie voor modellen van Volkswagen. “Het is niet vanzelfsprekend om te investeren in een autobedrijf, maar wij denken dat zich dat terugverdient. We vertegenwoordigen marktleiders in het premium segment.”

Persoonlijke service

Audi en Martin Schilder vormen een perfect huwelijk waarbij kwaliteit hoog in het vaandel staat. Kwaliteit die het bedrijf meet in klanttevredenheid. Er wordt alles aan gedaan om de klant zo goed mogelijk te informeren en begeleiden, vanaf het eerste contact tot aan de nodige servicebeurten. Ondanks het feit dat bijna iedereen zich online oriënteert op de aankoop van een auto, blijft persoonlijke service onmisbaar om de juiste keuze te maken. Er staan ruim twintig demonstratiewagens van Audi klaar voor een testrit. Kirchner: “Je moet een auto ook echt vóelen.”

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).

Ontzorgen op IT gebied

Danny Burlage
Oprichter en CTO Wortell



Danny Burlage was er vroeg bij, toen internet nog in de kinderschoenen stond en alles wat je op IT gebied aanraakte veranderde in goud. Al tijdens zijn studie startte hij een internetbedrijf. Nu, 18 jaar later, is hij oprichter en CTO van Wortell, een ICT-dienstverlener die zich volledig richt op het implementeren van Microsoft toepassingen.

Wat doet Wortell in het kort?

“Wij helpen grote organisaties in veranderingen naar het Nieuwe Werken en alles wat daarbij hoort. ICT is tegenwoordig een onlosmakelijk onderdeel van de bedrijfsvoering. Het helpt bedrijven om zo efficiënt mogelijk samen te werken en informatie te verspreiden. Men heeft daarbij de keuze uit een breed scala aan ICT-toepassingen, maar Microsoft is eigenlijk de enige aanbieder met een compleet platform waar alles naast en met elkaar kan werken. Met Office 365 heb je je complete kantoor in de cloud.”

Kun je als bedrijf nog mee als je niet in de cloud werkt?

“Ik denk dat het laat is, maar 95% van de bedrijven staat nog te hikken voor die digitale transformatie. In de cloud kun je online samenwerken en software als een dienst afnemen, in plaats van dat je die zelf opbouwt en onderhoudt. Zo kun je je als bedrijf focussen op de dingen waar je goed in bent. De cloud zorgt ervoor dat een ziekenhuis zorg kan verlenen, een bank financiële diensten kan verlenen en een verzekeringsmaatschappij kan verzekeren. Van IT als een middel om je werk te doen naar IT als een strategisch middel waarbij het doel is diensten te leveren. Dat is de essentie van de digitale transformatie.”

Heeft het werken in de cloud ook risico's?

“Jazeker. Er zijn veel verschillende leveranciers van cloud-diensten en bij de een lopen de zaken beter dan bij de ander. Als klant van een zorginstelling of bank wil je dat jouw gegevens daar veilig zijn. Dat ze binnen Nederlandse muren blijven en niet door allerlei overheden bekeken kunnen worden. Niet iedere cloudleverancier kan dat garanderen.

Sommige leveranciers verdienen geld met het leveren van clouddiensten, andere leveranciers verdienen hun geld met het verkopen van vertrouwelijke gegevens. Je moet dus op je hoede zijn.”

“Een ander risico bestaat eruit dat je je ICT-omgeving overdraagt aan een derde partij. Daarmee geef je je tevens over aan de grillen van derden. Als de cloudleverancier besluit om het op een andere manier te doen, moet je daar zelf ook in meegaan. Software uit de cloud wordt immers automatisch bijgewerkt. Je beschikt altijd over de meest up-to-date software en systemen, maar je moet ook bijblijven.”

Hoe krijg je een heel bedrijf mee in grote verandering op ICT gebied?

“Ik denk dat mensen van móeten naar willen moeten gaan. Dat hen niet wordt opgelegd om te gaan werken met nieuwe systemen, maar dat ze dat zelf ook willen en inzien dat de manier van werken moet veranderen. Het is een andere manier van denken. Om dit organisatiebreed door te voeren is een hele klus. Je kunt medewerkers op een andere manier naar ICT laten kijken door trainingen, interactieve discussies of een combinatie van middelen. Wij van Wortell denken mee hoe ICT het beste vorm kan krijgen binnen een organisatie en hoe je medewerkers daarvoor klaarstoomt.”

Wat staat ons nog te wachten op ICT gebied?

“De trend van nu en de komende jaren is dat steeds meer apparaten verbonden worden met de cloud en uit zichzelf vertellen wat er gebeurt. Dat noemen we het 'Internet of Things'. Op basis van de gegevens die apparaten uitzenden, kunnen slimme beslissingen worden genomen of wijzigingen worden doorgevoerd. Denk aan horloges die de hartslag van patiënten in de gaten houden, of een apparaat dat de temperatuur in huis meet om ervoor te zorgen dat mensen hun verwarming niet vergeten uit te zetten. De apparatuur en software denken voor jou wat de beste way to go is. Over alle sectoren heen, voor alle mensen.”

Wortell
Schipholweg 641
1175 KP Lijnden
www.wortell.nl





Patrick Hart

Eigenaar Rijwielspecialist Hart

Uit heel Heemstede en omstreken weten mensen Rijwielspecialist Hart te vinden, die al sinds 1976 is gevestigd aan de Zandvoortselaan. Op zijn zestiende stapte Patrick Hart in een vennootschap met zijn vader, om de zaak in 2010 helemaal van hem over te nemen. Het vak zit in zijn bloed, maar vreemd genoeg houdt hij zelf niet van fietsen. “Ik vind de techniek en handel leuk, alles eromheen, maar ik stap niet zo graag op de fiets.”

Vakmanschap

Bij Rijwielspecialist Hart vind je alle A-merken voor gedegen, kwalitatief hoogstaande fietsen. “We zijn geen gooi-en-smijtzaak met allerlei kortingen en acties. Mensen weten dat ze hier altijd terecht kunnen voor de beste service en kwaliteit. Wij bieden echt vakmanschap.” Dat is volgens Patrick ook de reden waarom je geen jonge werknemers in de zaak vindt. “Onze jongens hebben tientallen jaren ervaring, het moet gewoon goed zijn.” Maar ook de oude rotten van het vak moeten blijven. De steeds populairdere e-bikes vragen om een hoop kennis van software en programmering. Het kalibreren van motoren, uitlezen van trapsensoren; het is allemaal computerwerk. “Twee keer per jaar zitten we met zijn allen op cursus, de ontwikkelingen in deze branche gaan hard.”

Zoeven op de e-bike

De e-bikes vormen de grootste trend op fietsgebied van dit moment. In de showroom van Hart vind je nu speedbikes die met maar liefst 45 kilometer per uur over de weg zoeven. Deze razendsnelle fietsen zijn volgens Patrick erg populair onder de Heemstedenaars die liever op de fiets naar zijn werk gaat dan met de auto. Je bent maar tien minuten later op je werk en hebt meteen de nodige beweging gehad. “Je zoekt overal zo langs, zonder bezwete rug. Ideaal toch?” De bakfietsen en scooters die worden verkocht zijn ook allemaal elektrisch. Steeds meer bedrijven zijn bewust bezig met het milieu en de vraag naar groene vervoersalternatieven is groot. Rijwielspecialist Hart gaat met zijn tijd mee, zonder persoonlijke service en kwaliteit uit het oog te verliezen.



Hart voor kwaliteit en service

Zandvoortselaan 34
2106 CP Heemstede
Tel.: 023 528 31 72



www.rijwielspecialisthart.nl

Elke dag feest

Het leven is een feestje, maar je moet zelf de slingers ophangen. Dat moet Marc Mulckhuysen gedacht hebben toen hij, samen met Alex Adrichem, Folat startte: een bedrijf dat feestartikelen en disposables importeert vanuit het verre Oosten en distribueert in Europa aan 35 landen, van grootwinkelbedrijven tot importeurs en van winkeliers tot consumenten. “We begonnen in een garage van 50m². Die garage is inmiddels uitgegroeid tot een magazijn van 11.000m² en kantoren in Hong Kong & Hangzhou (China), Emmerich am Rhein (Duitsland) en Meer (België).”

Hoe het allemaal begon

“Alex en ik hebben samen Small Business gedaan aan de HEAO in Haarlem. Voor onze afstudeeropdracht deden we onderzoek naar de markt voor folieballonnen. Later hebben we de folieballonnen naar de retail gebracht, zoals ziekenhuiswinkels en feestshops. We hadden allebei een autootje en daarmee reden we door heel Nederland. We verdienen 30 gulden per dag dus dat schoot niet op. Daarom zijn we in de loop der jaren feestartikelen erbij gaan doen en begon Folat te groeien. In 2005 kregen we onze eigen licenties, waardoor we naar China zijn gegaan om import te doen. Zodoende is de groei écht doorgezet: we hebben nu een team met 72 medewerkers.

Top drie van Europa

“Folat zit in de top drie van grootste leveranciers van feestartikelen in Europa. Dat bereik je met inzet, goed op de kosten letten en veel investeren: alles wat je verdient, weer investeren in je eigen bedrijf om zo door te groeien. Oog voor design is ook belangrijk. In het verleden was het voldoende om gewoon het product in een plastic zakje te stoppen. Nu hebben we een kopkaart, een goede inlay zodat je ziet wat het artikel is en goede veiligheidsvoorschriften.”

“Sowieso zien we grote verschillen in feestartikelen tussen vroeger en nu. Kinderpartijtjes gaan nu veel verder. Naar de McDonalds gaan volstaat niet meer. De ouders willen er meer van maken én het leuker doen dan de buurvrouw. Volwassenen verkleden zich ook steeds vaker voor themafeesten, zoals Halloween. Niet alleen een paar hoorntjes op je hoofd, maar schmink en een complete outfit met accessoires erbij. In Amerika gaat het nog verder. Daar geven mensen soms 900 dollar uit aan Halloweenpullen.”

Werk mee naar huis nemen

“Wij werken heel ver vooruit. Carnaval, Valentijn en Pasen zijn al afgesloten. We zijn dus nu alweer bezig met Oktoberfest en Halloween 2016. Als er nieuwe producten zijn, testen wij deze graag. Dit doen wij bijvoorbeeld als we gaan carnavallen of met vrienden op vakantie gaan. De nieuwste feestartikelen gaan mee om te kijken hoe het publiek reageert, waardoor de kroeg vaak op stellen wordt gezet. We nemen dus eigenlijk ons werk mee naar huis.”



Marc Mulckhuysen

Eigenaar Folat BV.



Folat BV.
Diakenhuisweg 15
2033 AP Haarlem
www.folat.eu



Stefanie Daane

Yaya & Labels by Daane

Hip Heemstede

Op zijn 17e vroeg hij handlichting aan om ondernemer te kunnen worden. Je kunt daarmee wel zeggen dat geboren Jordanees Rene Anneese het ondernemerschap in zijn bloed heeft zitten. Hij begon in Amsterdam als sportschoenen en -kledingverkoper met merken als Timberland en Fred Perry. Nu runt hij samen met zijn Heemstedse vrouw Stefanie Daane de winkels YaYa en Labels by Daane in Haarlem en Heemstede.

Volgens Stefanie kunnen we in 2016 niet meer zonder de broek met flairpijp, poncho's, hoge laarzen, sneakers, marine-look

Oranje puntmutsen

"Ik opende mijn eerste winkel in 1983. Ik verkocht merken die werkten met 'future orders'; je bestelt een jaar van tevoren. Het kwam dan weleens voor dat ik te weinig had besteld. Dan moest ik ineens op zoek naar een merk met voorraad. Zodoende kwam ik ooit terecht bij YaYa: een groeiend merk met leuke, moderne kleding. Het idee ontstond om een winkel te openen met alleen maar YaYa. Nadat dit een succes bleek, kregen wij de mogelijkheid om een groter pand te huren, recht tegenover onze oorspronkelijke winkel. Hierdoor konden wij een aanvullend label brengen: SoyaConcept, een Deens merk. Het nadeel van een one-brand store is namelijk dat als de leverancier alleen maar oranje puntmutsen verzint, wij alleen maar oranje puntmutsen kunnen verkopen. Omdat er dus meerdere merken verkocht zouden worden, hebben we de namen van de winkels veranderd in 'Labels by Daane', aangezien Stefanie haar familienaam Daane is.

Sinds 1 september is de oorspronkelijke winkel op de Binnenweg 8 compleet in de 'fiftiesstijl' te bewonderen. En er verandert meer: "In het voorjaar van 2016 wordt onze winkel op nummer 8 niet meer een kledingwinkel met schoenen, maar een schoenenwinkel met kleding. In de grote winkel op nummer 5 blijven wij de winkel met het grootste aanbod van YaYa in Europa. Samen met de collectie van SoyaConcept en een tassencollectie ontstaat er een kruisbestuiving: heb je bij YaYa die mooie broek gekocht, dan kun je je outfit compleet maken door bij Labels by Daane die stoere sneakers of laarzen te scoren. We hebben dus eigenlijk één grote winkel met een weg ertussen."

Eigen(wijze) visie

"Labels by Daane is te vinden op Facebook maar ik ben meer van de mond-tot-mondreclame, die je krijgt doordat je een leuke collectie verkoopt én door de medewerkers die je hebt staan: deze werken hard, geven de juiste tips en nieuwe opties voor als dat ene vestje toch niet zo leuk staat als de klant dacht. Het personeel loopt ook mee naar onze winkel aan de overkant als je daar iets wilt hebben. Ik geef hen mee dat ze zichzelf moeten afvragen: 'Hoe wil ik geholpen worden?'. Bovendien hoor ik graag van mijn personeel wat de klant voor kleding draagt en wat de wensen zijn. Inspiratie vinden wij namelijk bij onze klanten, maar ook bij ons personeel en de leveranciers."

"Tevens doen we niet mee aan de 'rat race' van wat de leveranciers willen. Ik ga niet in december een nieuwe zomercollectie introduceren. Leveranciers willen ons doen geloven dat de klant in de winter staat te trappelen om de nieuwe zomercollectie. Dat zou betekenen dat ik in december slippers en korte broeken moet gaan verkopen. Nou, daar loop je dan, met je slippers door de sneeuw. Daarom blijf ik erbij dat onze zomercollectie in februari/maart start en de wintercollectie in augustus/september. Je doet toch de paraplu pas open wanneer het regent?"

Goede voornemens

Rene is van plan om in 2016 meer te gaan delegeren. "Ik ben een control freak, maar nu ik 50 ben, ben ik niet meer zo op de hoogte van de nieuwste damesmode. Als mijn medewerkers zeggen dat zij iets willen bestellen omdat zij denken dat het goed verkoopt; koop maar. Ze gaan nu ook mee op inkoop voor de winkels en mogen hun roosters zelf bepalen. De winkels zien er goed uit en daar zorgen zij voor. Ik ga hen meer vrijheid geven en ik denk dat ze het kunnen."

Stefanie's stijl

Rene ontmoette Stefanie bij de Koninklijke HFC, waar hij jaren trainer was. Er was direct een klik, wat resulteerde in een huwelijk en een kindje. "Toen ze een keer bij mij de winkel instapte, zag ik een verkoopster in haar. Ze praat nog tegen een aap met een pet op." Waar Rene de man van het kantoor en de cijfertjes is, is Stefanie het gezicht van de winkels. Ook houdt zij zich bezig met de inkoop. Stefanie: "Bij YaYa wordt wat stoerdere kleding verkocht, zeg maar shabby chic. Labels by Daane is meer klassiek en sophisticated. Ik probeer mij bij de inkoop in de klant te verplaatsen, maar gooi ook mijn eigen sausje eroverheen."

LABELS.
BY DAANE

Labels by Daane
Binnenweg 5 en 8
2101 JA Heemstede



Fotografie: Theo Out

Net als de bungalow aan de Burgemeester Van Doornkade is Raadhuisstraat 42 geen officieel erkend monument, en geniet dus ook geen bescherming. Gelukkig zijn de eigenaren heel zuinig op hun woning. Overigens streeft de HVHB ernaar dat beide panden ooit een gemeentelijk monument worden.

Jaap Verschoor

Voorzitter Historische Vereniging

Heemstede-Bennebroek

Heemstedse parels

Historische Vereniging Heemstede-Bennebroek

Heemstede is rijk aan monumenten. Wie kent niet het Oude Slot, de kerk aan het Wilhelminaplein of de Hartekamp, een van de vele buitenplaatsen in de regio? Maar daarnaast kent Heemstede veel verborgen monumenten, die in sterke mate bijdragen aan het gevarieerde karakter van onze omgeving. De Historische Vereniging Heemstede-Bennebroek (HVHB) heeft niet alleen oog voor de bekende monumenten, maar wil juist ook die verborgen schoonheid koesteren.

De Historische Vereniging Heemstede-Bennebroek waakt over het erfgoed van Heemstede en Bennebroek, geeft viermaal per jaar het magazine HeerlijkHeden uit en organiseert tal van excursies en bijeenkomsten.

www.hv-hb.nl

Op deze pagina's maakt u kennis met twee relatief onbekende monumenten: Raadhuisstraat 42 en Burgemeester Van Doornkade 4.

Gek eigenlijk dat Raadhuisstraat 42 zo onbekend is, want veel Heemstedenaren komen er bijna dagelijks langs. Toch staat het er al sinds 1875. De huidige eigenaren, Simon en Renske Hof, wonen er inmiddels anderhalf jaar en zijn druk bezig om het op te knappen. Simon: "We komen allebei uit de regio en woonden in Schalkwijk. We hadden ons oog al in 2012 op dit huis laten vallen, maar toen was het nog te duur. Toch wisten we: dit is het huis waar we ooit gaan wonen. In juni 2014 was het zover en hebben we het weten te kopen voor een mooie prijs."

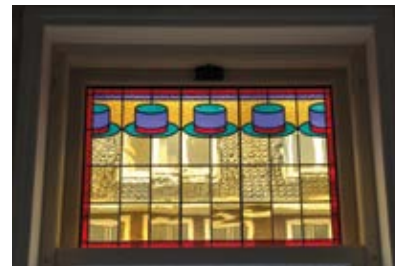
Dameshoeden

Het huis is gebouwd als woonhuis, maar kwam in 1912 in handen van ene Weijert Klaver. Hij verbouwde het gedeeltelijk tot een mode-

winkeltje voor zijn vrouw, Maria Klaver-Veringa. 'Klaver Modes', zo heette het vanaf dat moment, en je kon er terecht voor dameshoeden. Weijert Klaver was timmerman, dus is het waarschijnlijk dat hij de verbouwing eigenhandig uitvoerde. De beide ramen links naast de deur werden vervangen door een groot raam, de etalage voor de koopwaar van Klaver, want daarachter bevond zich de winkel. Het deel rechts van de middengang was het woongedeelte voor het gezin Klaver. Maria Klaver overleed in 1935, twee van haar dochters zetten de modezaak voort tot na de oorlog. Daarna werd het weer volledig een woonhuis.

Rottend hout en mufte lucht

Dat etalageraam is door Simon en Renske weer vervangen door twee vensters, zodat het symmetrische aanzien is hersteld. Simon: "Dat raam is niet de enige verbouwing die we gedaan hebben." Hij leidt me rond en laat zien wat Renske en hij allemaal hebben aangepakt. Simon: "Dat het huis opgeknapt



Fotografie:Jaap Verschoor

Dat Simon en Renske hun huis met liefde restaureren, zie je aan het glas-in lood dat ze speciaal hebben laten maken voor het voormalige winkelgedeelte: hoeden, een verwijzing naar de voormalige hoedenwinkel.

"Wat Heemstede zo bijzonder maakt, zijn die relatief onbekende pareltjes. Daardoor geniet je elke dag ongemerkt van een rijk palet aan bijzondere gebouwen en monumenten, met soms ook bijzondere bewoners."

moest worden wisten we, maar 't is toch wel een beetje meer dan we gedacht hadden. Sommige balken waren verrot, alle kozijnen hebben we vervangen, het huis was beperkt geïsoleerd en in de kruipruimte was geen ventilatie, dus het stonk in het huis naar vocht."

150 vierkante meter

"Wanneer zijn jullie klaar?" Renske: "Het meeste doen we zelf in onze vrije tijd, dus het duurt nog wel even. In de zomer van 2016 hopen we beneden en buiten klaar te zijn, daarna gaan we boven verder. Steeds weer ontdek je hoe ruim het huis eigenlijk is, al zou je dat niet aflezen aan de buitenkant. We hebben 150 vierkante meter woonoppervlak!" Voorlopig kunnen we Simon en Renske dus nog aan het werk zien. Hun inzet getuigt van grote liefde voor dit bijzondere pandje aan de Raadhuisstraat.

Van een heel andere orde is de bungalow aan de Burgemeester Van Doornkade 4. Die is gebouwd in 1955 en is een fraai voorbeeld van moderne architectuur van die jaren. Vanaf de straat lijkt de bungalow misschien een 'doos', maar als je even blijft staan en wat beter kijkt, zie je een ingenieus spel van horizontale en verticale verspringingen en accenten.

De witkwast

De eerste bewoners waren Arthur Simon en Lily van Cleeff, die het huis hebben laten bouwen door architect Bart Olaf van den Berg, die ook het meubilair en de afwerking van het interieur ontwierp. Daarna volgden andere bewoners, en sinds 1987 wonen hier Leo en Wendy van Os. Leo: "We woonden in de buurt, en elke keer als we de hond uitlieten in Groenendaal, kwamen we langs dit huis. We waren er erg van gecharmeerd en toen het te koop kwam te staan, hoefden we niet lang na te denken." Eenmaal gekocht, bleek er behoorlijk wat aan het huis 'gerommeld' te zijn. Zo hadden de vorige bewoners de buitenwanden wit gesausd en ook het houtwerk had niet meer de oorspronkelijke kleur.

Bouwkunst 1945-1965

De villa aan de Burgemeester Van Doornkade is gebouwd in 1955, de periode van de wederopbouwarchitectuur. De HVHB heeft voor Heemstede een inventarisatie opgesteld van bijzondere panden en ensembles uit deze periode, in navolging van de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed, die deze periode in de Nederlandse bouwkunst van groot belang acht. De mooiste gebouwen, waaronder deze villa, heeft de HVHB voorgedragen voor de gemeentelijke monumentenlijst. Naar verwachting wordt in 2016 een beslissing daarover genomen.

Ontroerd

Leo: "Via ia kwamen we achter het adres van de eerste bewoners, de familie Van Cleeff. Ze waren verhuisd naar Canada, maar aan de hand van telefoongesprekken, foto's en brieven kregen we heel veel informatie over hoe het huis er vroeger uitzag. Zo konden we het grotendeels terugbrengen in originele staat en recht doen aan de opvattingen van de architect en de opdrachtgevers."

Wendy: "Lily van Cleeff, die gruwde van de aanpassingen die vorige bewoners hadden aangebracht, was ontroerd toen zij op onze uitnodiging het huis kwam bekijken nadat wij het naar onze inzichten hadden laten opknappen." In 1994 is de bungalow uitgebreid met onder meer een extra slaapvertrek. De uitbouw is geheel in de stijl van de bestaande bebouwing uitgevoerd. Heel prettig, die uitbouw, want het huis van 1955 was eigenlijk helemaal niet zo groot.

Gesamtkunstwerk

Groot is wel de tuin. Er is geen oorspronkelijk ontwerp van bekend, dus namen Leo en Wendy de Haarlemse tuinarchitect Henk Weijers in de arm. Die schiep een tuin die heel goed bij het huis past, waarbij hij ook de visuele verbinding herstelde tussen de binnen- en buitenruimte. Dankzij de tuin, de verzorgde inrichting en het uitgekende kleurengebruik is de bungalow een echt Gesamtkunstwerk, en een pareltje in Heemstede.

De tuinzijde van de bungalow: een ingenieus spel van horizontale en verticale verspringingen en accenten. Links het in 1994 aangebouwde deel.



De strakke lijnen van de bungalow contrasteren sterk met de vormen van het traditionele huis uit de jaren dertig rechts op de foto.



Fotografie: Theo Out

Fotografie: Theo Out



Willem Snitker
Kunstenaar

“Kunst is voor mij
geen therapie om
bezig te blijven”



Blekersvaartweg 18
2101 CB Heemstede
www.debleeker.nl

Bleeker Galerie

In het oudste gebouw van Heemstede, gelegen aan de Blekersvaart, heeft kunstenaar Willem Snitker zijn atelier en galerie. De geboren Heemstedenaar werd zo'n 45 jaar geleden verliefd op de grote ruimte en is er nooit meer weggegaan.

Geen rust

In zijn galerie De Bleeker heeft Willem Snitker honderden tentoonstellingen gemaakt, lezingen gegeven en eigen werk getoond. Namen als Jan Sierhuizen, Gerard Lataster en Lucebert kregen er een plek. Snitker ontwikkelde zich tijdens zijn carrière van een tekenaar tot schilder, docent, beeldend kunstenaar, schrijver en zelfs presentator op het North Sea Jazz Festival. De man ademt kunst. “Het is geen therapie om bezig te blijven”, aldus de 77-jarige. “Ik heb nooit iets gemaakt om het maken, zonder een idee wat ik zou moeten maken.” En aan ideeën ontbreekt het Snitker absoluut niet. Inspiratie vindt hij in alledaagse dingen en werk van andere kunstenaars. “Je vindt altijd wel iets of iemand die je inspireert. Die een vonk tot een vlam maakt bij je.”

Omvangrijk oeuvre

Snitker is geen landschapsschilder die een mooi en realistisch huisje, boompje en beestje neerzet. In zijn omvangrijke oeuvre kom je abstracte etsen, houtsneden, linogravures en sculpturen tegen. Vele thema's passeerden de revue, waarvan Heemstede er één was. “Er kwamen veel mensen aan de deur met de vraag voor een leuk dorpsgezicht van Heemstede. Dan moet je er als beginnend kunstenaar wel voor zorgen dat je die hebt.” Samen met twee andere kunstenaars maakte hij prenten van markante plekken uit het dorp, die in no time waren uitverkocht. En wanneer het geld niet constant binnenstroomde, had Snitker altijd nog zijn baan als docent op College Hageveld. “Ik was de eerste tekenleraar op het seminarie en bovendien de eerste die een spijkerbroek in plaats van een toog droeg.”

Stempelstad

Inmiddels gaat het er wat rustiger aan toe in het leven van Snitker, en concentreert hij zich op één project tegelijk. Momenteel werkt hij aan houtsneden van onbestaande steden onder de noemer ‘Centre Ville’. Tijdens een bezoek aan Hanoi, Vietnam, kwam hij terecht bij een lokale stempelmaker. Snitker hield een stadsplattegrond omhoog en vroeg of hij daar een stempel van kon maken. Binnen een kwartier was het klaar. Overal waar Snitker kwam maakte hij foto's van de stadplattegrond en stuurde deze per mail naar de ambachtsman in Hanoi, om daar een stempel van te maken. Met de verzameling stempels maakt hij al jarenlang grafieken, beelden en schilderijen. “Het was mijn manier om grip te krijgen op die steden. Niet door kerken of straten te schilderen, maar door het conceptuele te doen.”

1 + 1 = 3

De grafisch artiest werkt graag samen met schrijvers en dichters. Het begint met een idee, erna volgt de persoon met wie hij dat wil uitvoeren. “Als je met meerdere bekende auteurs hebt samengewerkt, hoef je de rest niet meer over te halen om samen te werken. Dat is het Johan Cruijff effect: als hij in je televisieprogramma zit, volgt de rest vanzelf.” Het laatst verschenen boek maakte hij met schrijver Joost Zwagerman, die twee dagen na de publicatie zelfmoord pleegde.

HFC Sponsor borrel



Fotografie Robert van Koolbergen



JOH Reis Portugal



WIJNSPIJS Culinaire Wandeling

Agenda

- 12 december Unicef Verkoop Albert Heijn Zandvoorstelaan
- 31 december Oud- en Nieuwfeest – Reinalda Paviljoen
- 15 januari Maarten van Rossem – Theater De Luifel
- 23 januari Disco & Dance Party – Landgoed Elswout
- 23 januari Tania Kross & N Ernst Munnike – Podium Oude Kerk
- 30 januari Tim Knol – Theater De Luifel
- 4 & 5 februari Glad Marmer Open podium muzikale optredens – Hageveld (aanvang 19.30)
- 6 februari Open Dag Hageveld 8.30 – 13.00 uur
- 19 februari Roué Verveer – Theater De Luifel
- 27 februari Wibi Soerjadi – Podium Oude Kerk
- 4 maart Leids Cabaret Festival Finalisten – Theater De Luifel
- 18 maart René van Meurs – Theater De Luifel
- 9 april Fernando Lameirinhas – Podium Oude Kerk
- 14 april Turks Fruit/Sjoerd Pleijsier – Theater De Luifel
- 22 april Rayen Panday – Theater De Luifel
- 23 april Autoshow Raadhuisstraat & Binnenweg

BELEEF VOORTGANG BIJ EEN PROEFRIT.



De NIEUWE Audi A4 Limousine en A4 Avant: functioneel design nog krachtiger, nog zuiniger en nog slimmer.

Vraag een proefrit aan via:
www.martinschilder.nl/audia4



Leidsevaart 14
2013 HA Haarlem
T: (023) – 512 81 28
E: contacthaarlem@martinschilder.nl

Smaragdweg 14
1812 RJ Alkmaar
T: (072) – 541 07 00
E: contactalkmaar@martinschilder.nl



Audi Voorsprong door techniek

Waarom kiezen voor ons?

Onbegrensde creativiteit

Oog voor detail

Gespecialiseerde kennis

Eén aanspreekpunt

Snelle levering

Scherpe prijzen

Geen wens is te gek!

***Neem nu
vrijblijvend
contact op!***

kidsmerchandise.nl | kidsmarketeers.com | mediadam.nl

info@kidsmarketeers.com | info@mediadam.nl

023 – 30 30 360