

MOOIE MODE BIJ
MES AMIS

MET JE NEUS IN DE BOEKEN BIJ
**DE BIBLIOTHEEK
HEEMSTEDE**

**BUURTPREVENTIE
DOOR MIDDEL VAN WHATSAPP**

**LASSE
SCHÖNE**

Mijn vrouw en ik worden"
„samen oud in Heemstede



Fiscaal vriendelijk beleggen voor later!

Vindt u pensioen ingewikkeld? Is het de ver-van-uw-bed-show? Of weet u niet hoe en waar te beginnen? Maak het uzelf gemakkelijk met Evi Pensioen en benut meteen de fiscale voordelen. Ga naar evivanlanschot.nl/pensioen voor meer informatie over alle mogelijkheden, hoe het werkt, de kosten en de rendementsprognoses.

Evi. Van geld naar vermogen

Voorwoord

Dit is inmiddels de derde editie van HIK en ik blijf positieve reacties ontvangen van de lezers. Ook ik leer steeds meer over de variatie die in ons dorp is te vinden. Kunst bewonderen bij de Heemstedse Kunstbeurs, een goed stuk vlees eten bij De Vleeschhouwerij, je laten verzorgen bij Nagelstudio EMKI en op avontuur met Napoon: het kan allemaal in Heemstede.

Niet alleen de Heemstedse bedrijven en ondernemers zijn divers, maar ook de bewoners. Zo hebben we voor de rubriek 'Ik vertrek... naar Heemstede' vier mannen geïnterviewd die het lef hadden om hun biezen richting Heemstede te pakken en een nieuw leven op te bouwen. Daartegenover staat bijvoorbeeld De Bibliotheek Heemstede die zich al dertig jaar bevindt in het monumentale gebouw op het Julianaplein. En het leukste om te lezen is dat iedereen het hier in Heemstede naar zijn zin heeft.

We zijn zelfs al druk bezig met de volgende editie van HIK, die eenmalig 'CHIK' zal heten. De focus ligt bij deze editie volledig op inspirerende, Heemstedse vrouwen. Laat ik verder niet te veel verklappen. Zoek deze lente een plekje in de zon, sla HIK open en laat je verrassen met wat Heemstede allemaal te bieden heeft.

Robbert-Jan Driessen
Mediadam en Kids Marketeers



COLOFON

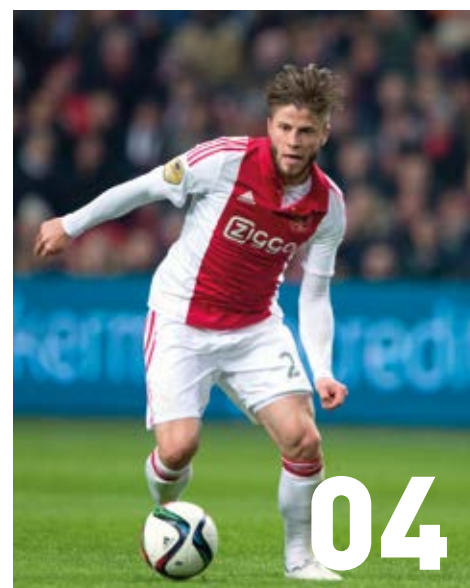
HIK is een uitgave van Mediadam en verschijnt 4 keer per jaar met een oplage van 5.000 exemplaren.

Redactie
Brigitte Biegstraaten
Vormgeving en fotografie
Petra van der Werf-Wortman & Marco Ariesen
Sales
Robbert-Jan Driessen
Contact
info@mediadam.nl / 023 – 30 30 360
Gebouw Kennemerhaghe
Leidsevaartweg 99-0
2106 AS Heemstede

© Mediadam, 2016
De uitgever kan op generlei wijze aansprakelijk worden gesteld voor eventueel geleden schade door foutieve vermelding in het blad of een ander onderdeel van HIK. Niets uit deze uitgave of uit andere onderdelen mag worden veeveelvoudigd of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of welke andere wijze dan ook zonder vooraf schriftelijke toestemming van Mediadam.

Adverteren? Suggesties? Neem vrijblijvend contact met ons op.

In deze HIK...



04



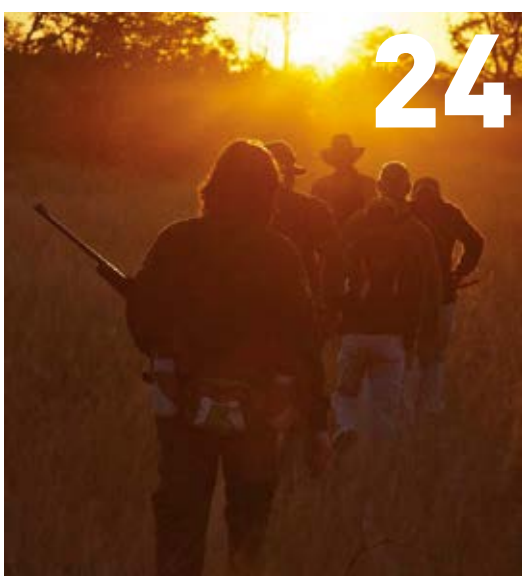
12



16



22



24



10

Cover story 04

Lasse Schöne

Financieel 06

Evi van Lanschot
Clercx Notarissen

Energie 08

Wattch

Online & Telefonie 09

MetroStation
Netfirst

Ik vertrek 12

Gareth Weston
Rod Coleman
Nick Payne
Tony Weir

Sport 16

Haarlemsche Cricketclub Rood en Wit
Patrick de Vries
Serge van den Ban
Scopo Atletico
Happy Bodies

Onderwijs 22

Haemstede-Barger

Reizen 24

Napoon

Wonen 26

Bouw- en Schildersbedrijf Rijnierse
Van Wonderen Makelaardij

29 Culinaire

GrapeDistrict
Restaurant de Vleeschhouwerij
Red Orchids

32 Beauty & Gezondheid

Jan Willem Mazel
Paul Kooijman
Nagelstudio EMKI
Blitz Wellness

36 Mode

Mes Amis

38 Natuur

Pim Lemmers

40 Lifestyle

Juwelier Van Velthoven

41 Kunst & Cultuur

Heemstedse Kunstbeurs
De Bibliotheek Heemstede
Carlos Casas

45 Gemeente Heemstede

WhatsApp buurtpreventie

46 Society

48 Agenda



30



32



34



35



38



41



45



Lasse Schöne
Profvoetballer
AFC Ajax

“Heemstede is een blijvertje.”

Lasse Schöne verhuisde op zijn zestiende van Denemarken naar Nederland om zich verder te ontwikkelen als profvoetballer. Na gevoetbald te hebben bij SC Heerenveen, De Graafschap en NEC speelt de aanvallende middenvelder inmiddels vier jaar bij Ajax Amsterdam. Om dicht bij werk te wonen, verhuisde hij drieënhalf jaar geleden naar Heemstede. En dat bevalt: “Mijn vrouw en ik worden hier samen oud.”

“Ik was jong toen ik in Nederland kwam, dus verbleef ik bij gastouders. Ik heb daar drie jaar gewoond en spreek hen nog steeds. Uiteraard miste ik mijn familie en vrienden, maar je moet nou eenmaal dingen opofferen om profvoetballer te worden. Mijn vrouw Marije en ik zijn inmiddels tien jaar samen. Voor haar is het ook niet makkelijk: verhuizen van Heerenveen naar Doetinchem, van Doetinchem naar Nijmegen en van Nijmegen naar Heemstede. Gelukkig zitten we in Heemstede helemaal op onze plek in een ontzettend fijne buurt. Er wonen veel jonge gezinnen, we hebben gezellige burens en organiseren veel samen. Heemstede is over het algemeen een heel leuk dorp en een blijvertje.”

Clubliefde versus speeltijd

Schöne heeft bij Ajax de laatste tijd minder speeltijd dan gewenst. “Dat betekent niet dat ik gelijk wegga. Ajax is een geweldige club om bij te spelen. Mijn contract loopt af in 2017 dus als het nu nog een half jaar zo doorgaat, dan ga ik wel om me heen kijken. Het kan er over een maand ook heel anders uitzien en dat ik wel veel speel. Leuk is het natuurlijk niet, om op de bank te zitten. Ik wil het veld op en aan de bal zijn.”

Schöne heeft een miljoenensalaris laten lopen door het aanbod van Dinamo Moskou af te wijzen. Tenminste, dat schrijven de bladen. Lasse: “Ik kan niet zeggen dat het helemaal waar is. Er worden altijd dingen geschreven, maar dat zijn geruchten.

Ik wil weer belangrijk zijn voor Ajax.” Als de situatie niet verandert, zal Lasse waarschijnlijk in het buitenland gaan voetballen. “Ajax is de mooiste club van Nederland. In Nederland kan ik het niet beter treffen.”

Voetballende vader

Lasse houdt werk en privé gescheiden: “Als ik thuis ben wil ik met mijn gezin zijn. Dan ben ik vader en man, niet ‘profvoetballer Lasse Schöne’. Het maakt de kinderen niets uit als ik een slechte wedstrijd heb gespeeld, die zijn gewoon blij als ik thuiskom en bij hen langs de lijn sta te kijken.” Lasse’s dochter Mila turnt bij GSV Heemstede en hockeys bij MHC Alliance. Zijn zoon Robin voetbalt bij RCH Heemstede. Lasse vertelt: “Sinds Robin kan lopen, loopt hij al achter een bal aan en kijkt hij meer naar voetbal dan ik. Ik ga hem echter niet pushen om de voetballerij in te gaan. Mijn kinderen krijgen de vrijheid om zelf te ontdekken wat zij later willen.”

Leven na de voetballerij

Nu de profvoetballer 29 jaar is, wordt hem regelmatig gevraagd of hij al aan het leven na de voetballerij denkt. “Voor mijn gevoel zit ik nog niet in die fase, maar ik denk er wel af en toe over na. Ik zou na mijn voetbalcarrière niet te lang stil willen zitten. Misschien is de modewereld iets. Ik vind het ook leuk om met kinderen te werken dus misschien trainer worden van een jeugdteam. Ik weet het nog niet zo goed. Wat ik wel weet, is dat ik oud word in Heemstede.”



Evi

bespreekt de roerige start van 2016



Het beleggingsjaar is gestart met veel onzekerheid en turbulentie op de financiële markten. Verschillende ontwikkelingen zijn hier de oorzaak van.

Dit zijn:

- de afzwakkende groei in China en teruglopende valuta-reserves van het land;
- steeds lagere olie- en grondstofprijzen;
- toenemende zorgen over het Amerikaanse en daarmee ook het mondiale groeitempo.

Grote onzekerheid op de financiële markten zorgt dat beleggers zoeken naar 'veilige havens'. Als gevolg hiervan staan aandelenprijzen onder druk, dalen de rentes op staatsobligaties en lopen de kredietopslagen (de risico-opslag) van bedrijfsobligaties op.

Hoe kijkt Evi hier tegenaan?

Evi rekent er voorslagnog op dat het Europese groeiherstel doorzet. Zij het in een licht lager tempo dan dat we eerder dachten. Ook voor de VS gaan wij nog niet uit van een economische recessie, hoewel de neerwaartse risico's wel zijn toegenomen.

Om de groei in de VS op peil te houden en/of markten te kalmeren, zou de Amerikaanse centrale bank (Fed, Federal Reserve) een signaal kunnen geven dat ze afziet van verdere renteverhogingen. Begin februari wilde Fed-voorzitter Yellen niet verder gaan dan het vooruitzicht op zeer langzame en geleidelijke renteverhogingen. Daarbij houdt ze nadrukkelijk rekening met de turbulentie op de financiële markten. Beleggers willen echter meer: een meer uitgesproken Fed over het op de langere baan schuiven van nieuwe op-waartse rentestappen.

De groeivertraging in China komt niet onverwacht. De economische groeicijfers liggen weliswaar een heel eind lager dan enige jaren geleden, maar dat is normaal voor een economie die een draai moet maken: van industrieel en export gedreven, naar een groeiemodel dat meer steunt op de binnenlandse vraag.

Dit wil niet zeggen dat de risico's in China niet zijn toegenomen. Maar de meest recente economische data duiden eerder op een stabilisering van de groei en niet op een economisch crash-scenario.

Toename beweeglijkheid beurzen was voorzien

In ons beleggingsbeleid houden we al langer rekening met onrust en meer beweeglijkheid op de beurzen, resulterend in een verlaging van de risico's. De voorbije maanden, weken en dagen hebben we het aandelen-gewicht binnen ons beleggingsbeleid verlaagd en de investeringen in meer risicovolle obligaties uit opkomende markten geminimaliseerd.

Kijken we naar een aantal indicatoren die het sentiment op financiële markten 'meten', dan bevinden die zich momenteel in een regelrechte overdrijvingsfase. De ervaring leert dat het in deze extreme situaties niet goed is om fundamentele wijzigingen aan te brengen in de beleggingsstrategie. Steunend op onze economische analyse, is die paniekstemming naar onze mening bovendien overtrokken.

De huidige onrust is voor Evi geen aanleiding om nu geforceerd nog meer aandelen in de portefeuilles te verkopen. Als het sentiment weer normaliseert gaan we opnieuw bekijken of we het aandelenrisico verder moeten verlagen.



Andries van Luijk
Directeur Evi van Lanschot



Evi is de online dienstverlening van Van Lanschot. Ze biedt een zeer complete service én is persoonlijk en neemt u graag al het werk uit handen. De kennis van een private bank maar dan online.

Tijdelijk (tot 1 april 2016) kunt u al instappen vanaf € 5.000,-! Kijk ook naar de mogelijkheden van fiscaal vriendelijk vermogen opbouwen voor later met Evi Pensioen. Zo helpen wij u op weg: van geld naar vermogen.

Wanneer u nog vragen hebt, neem dan gerust contact met ons op. Wij helpen u graag. Mail ons via info@devivanlanschot.nl of bel ons op werkdagen via 0800-290 29 00.



HUGO

Uitkering winst en ondernemingsvermogen bij een BV onder de loep

Winst en ondernemingsvermogen

Een van de doelstellingen van een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid ("BV") is het behalen van winst. Winst die kan worden aangewend voor bijvoorbeeld (her)investeringen in het bedrijf dat door de BV wordt uitgeoefend of kan worden uitgekeerd aan de aandeelhouders of DGA's. Op 1 oktober 2012 is de Wet vereenvoudiging en flexibilisering BV-recht in werking getreden, waarmee voor de BV een aantal nieuwe spelregels is gaan gelden. Eén van die nieuwe spelregels betreft de uitkering van winst en ondernemingsvermogen door de BV.

In het nieuwe recht wordt het uitkeren van winst en ondernemingsvermogen aan de aandeelhouders aan banden gelegd, zoals:

- uitkering van de winst volgens de vastgestelde jaarrekening (dividend);
- uitkeringen uit de overige reserves (dividend);
- uitkeringen uit de lopende winst (interim dividend);
- terugbetaling van agio;
- terugbetaling van geplaatst kapitaal;
- terugbetaling op aandelen in het kader van kapitaalvermindering, en
- inkoop van eigen aandelen met tegenprestatie.

Balanstest en uitkeringstoets

Het bestuur van een BV is tegenwoordig verplicht om bij elke uitkering van winst en ondernemingsvermogen (hierna: "winstuitkering") aan aandeelhouders na te gaan of deze, gelet op de belangen van de BV en de schuldeisers, verantwoord is. Daarbij staat de continuïteit van de onderneming op de lange termijn voorop! Voor de beoordeling daarvan wordt gekeken naar een periode van ongeveer één jaar te rekenen vanaf het moment van de winstuitkering, waarbij ook rekening moet worden gehouden met (financiële) omstandigheden voor de BV die na die periode zijn te voorzien. De termijn van één jaar is derhalve geen harde grens.

Of een winstuitkering verantwoord is, wordt in de praktijk beoordeeld aan de hand van een balanstest en een uitkeringstoets.

Balanstest

In een balanstest wordt bepaald of een winstuitkering mogelijk is en wat de grootte van het vermogen is waarover je mag beschikken.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders is bevoegd een besluit te nemen over het uitkeren van een (dividend-)uitkering voor zover het vermogen groter is dan de wettelijke en statutaire reserves. Het besluit heeft geen gevolg totdat het bestuur goedkeuring verleent.

Uitkeringstoets

In de uitkeringstoets stelt het bestuur vervolgens vast of de onderneming, na de winstuitkering, nog steeds de opeisbare schulden kan voldoen. Als het bestuur van mening is dat dit niet het geval is, dan dient zij het uitkeringsbesluit af te keuren.

Aansprakelijkheid

De bestuurders en aandeelhouders zijn aansprakelijk voor de balanstest en de uitkeringstoets.

- Als een uitkering wordt gedaan die de balanstest niet doorstaat, dan werkt het bestuur mee aan een uitkering die in strijd is met de wet. Het bestuur kan aansprakelijk worden gesteld als de aandeelhouders het bedrag niet terug kunnen betalen.

- Het bestuur kan aansprakelijk worden gesteld als een BV na een uitkering niet kan doorgaan met het betalen van haar opeisbare schulden (uitkeringstoets). De bestuurders zijn dan hoofdelijk aansprakelijk voor het tekort door de uitkering. De aandeelhouders kunnen worden verplicht het door hen ontvangen bedrag aan uitkering te vergoeden.

- Bij een dividenduitkering aan een bestuurder kan sprake zijn van een tegenstrijdig belang. Het is aan te raden om hier bedacht op te zijn, zo nodig juridisch advies in te winnen en verantwoording af te leggen in de notulen van het bestuur. Leg het vast!

Slot

Het vastleggen van de balanstest en uitkeringstoets is niet expliciet voorgeschreven, maar verdient wel degelijk aanbeveling en versterkt de positie bij een eventuele aansprakelijkheidsstelling. Verder verdient het aanbeveling om, in ieder geval bij twijfel, een voorgenomen winstuitkering door een accountant of fiscalist te laten toetsen.

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.



Kennemerplein 11
2011 MH Haarlem
www.notariskantoorclercx.nl



Marco Remmelink
Partner bij Wattch

Marco Remmelink is jurist en zat altijd in het vastgoed, tot hij zich ging verdiepen in de energiewereld. In 2009 startte hij met Wattch, de onafhankelijke energieadviseur voor zowel consumenten als de zakelijke markt.



Lanckhorstlaan 8
2101 BD Heemstede
www.wattch.nl

Wattch

bespaart en ontzorgt

Wattch organiseert collectieve inkopen van energie voor partijen als de Nederlandse Ski Vereniging, Jumbo, MKB Haarlem en voor goededoelenorganisaties zoals Stichting ALS. Tegelijkertijd fungeert Wattch als overstapcoach voor de medewerkers en leden van deze bedrijven en verenigingen. Daarnaast is Wattch energieadviseur en specialist inzake energiebelasting. Honderden bedrijven en duizenden consumenten in de regio Heemstede, maar ook daarbuiten, sluiten energiecontracten af via Wattch.

Wattch houdt zich bezig met meerdere takken in de energiewereld. Een energierekening bestaat uit een heleboel onderdelen. Dat is voor een leek lastig om te lezen én te begrijpen. Wattch heeft de pet op van zowel consument als bedrijf om mensen te helpen (besparen), de situatie transparanter te maken en overstappen makkelijker te maken. Andere takken zijn teruggave energiebelasting, netwerkkosten en energielabels.

Teruggave energiebelasting

“Men laat op een aantal posten veel geld liggen, bijvoorbeeld bij het terugvorderen van energiebelasting. Dat is vorig jaar één van de voornaamste werkzaamheden geweest. Als je meerdere electra-aansluitingen op één locatie hebt of meerdere huishoudens op één electra-aansluiting, zoals een winkel met een woning erboven, kun je geld terughalen bij de fiscus. Onder voorwaarden kan dat over een periode van vijf jaar. Dat loopt best in de papieren en mensen kennen deze constructies vaak niet. Wattch gaat dan stoeien met de fiscus en het energiebedrijf en haalt op die manier geld terug. We ontzorgen en besparen. Dat maakt dit werk zo leuk.”

Mogelijkheden op de Binnenweg

Het is een uitdaging om partijen te vinden die in aanmerking komen voor teruggave energiebelasting. “Zij weten niet dat wij bestaan en wij weten niet hoe de situatie achter de voordeur is en wat er allemaal op één meter zit. Als een situatie niet standaard is, biedt dat kansen voor teruggave. Ook op de Binnenweg hebben wij voor een aantal panden goede resultaten kunnen boeken.”

Besparen door over te stappen

“Overstappen is makkelijker dan men denkt. Er komt geen andere stroom uit je stopcontact na een overstap, je krijgt alleen een factuur van een andere energieleverancier. Verder regelt Wattch alles. Zelf stap ik elk jaar over, dat is het voordeligst. Vooral nu, met de dalende prijzen. De markt werkt zo dat je bij een energieleverancier een contract afsluit van één of drie jaar. Na afloop van dit contract val je terug naar variabele tarieven, waardoor je meer gaat betalen. Maar liefst 70% van de mensen houdt dit niet in de gaten en dat is het moment waarop een energieleverancier geld gaat verdienen. Wie in ons klantenbestand zit, wordt automatisch geattendeerd wanneer het tijd is om te onderhandelen of een nieuw contract aan te gaan. Dat voeren wij dan voor hen uit.”

“Wij kunnen het makkelijker en goedkoper maken. Ik zeg dan ook: laat ons je energierekening scannen. Dat doen we gratis en belangeloos. Wie weet zijn er kansen om te besparen op netwerkkosten, energiebelasting of op een veel beter energiecontract.”



Marc Deinum
Oprichter/Managing Director
MetroStation

MetroStation

Marc Deinum studeerde Bouwkunde in Delft en begon in 1995 een architectenbureau met een zakenpartner. Ontwerpen vond hij leuk, maar hij wilde sneller resultaat zien dan de maanden wachten tot een bouwproject was afgerond. Hij besloot helemaal voor zichzelf te beginnen en richtte in 1996 internetbedrijf MetroStation op.

Toen Marc begon met het bouwen van websites was MetroStation één van de eerste partijen in Nederland. “In die periode zagen weinig bedrijven het nut van internet en het hebben van een website. De jaren daarna nam het gebruik van internet exponentieel toe en kwam er ook steeds meer besef wat internet kon betekenen. Toen Google in 2002 naar Nederland kwam, besepte ik me dat het handig is om een website te hebben, maar als je online niet vindbaar bent heb je er heel weinig aan.” Marc begon met het verbeteren van de online vindbaarheid van bedrijven. Hij zag meer online kansen. “In 1997 waren domeinnamen redelijk duur, maar ze werden steeds goedkoper. Ik besloot om domeinnamen te gaan kopen. Inmiddels heb ik een portfolio van meer dan 2.000 domeinnamen. Ik koop voornamelijk op veilingen mooie domeinen en zet deze in voor klanten of ga op zoek naar partijen waar de domeinnaam interessant voor kan zijn. Je kunt het zien als een domeinnaammakelaar.”

“In 2002 begon ik mij te specialiseren in online marketing, met als essentie meer traffic genereren naar websites. Bedrijven komen naar MetroStation als zij een nieuw product willen lanceren of als zelfs het hele bedrijf nog in de kinderschoenen staat. Wij denken mee met een nieuwe bedrijfs- of merknaam en aan de hand daarvan zoeken we een passende domeinnaam. Vervolgens gaan we aan de slag met het ontwikkelen van een logo en de huisstijl daaromheen.” Marc focust zich hierbij uiteraard ook op de online vindbaarheid en op welke manier hij het beste traffic kan

genereren. “Ik bedenken wat interessante en relevante zoektermen zijn voor het bedrijf en daarna bepalen we andere methodes die ingezet kunnen worden om kwalitatief geïnteresseerd publiek naar de site te krijgen. Dat kan door het gebruik van onder andere sociale media, apps, online adverteren (Google Adwords) en e-mailmarketing. Alles halen wij uit de kast met als hoofddoel bedrijven te helpen hun online doelstellingen te realiseren.”

“Naast bovenstaande werkzaamheden, besteed ik 40% van mijn tijd aan eigen projecten. Zo heb ik onder andere lpad.nl en GSM.be als domeinnamen. Via die websites verwijst ik bezoekers door naar webshops. Schaft een bezoeker dan iets aan bij één van de webshops via mijn domeinnamen, dan krijg ik daar commissie over. Dit noemt men affiliate marketing.”

Met dit brede portfolio heeft MetroStation heel wat te bieden. “Als iemand een eigen bedrijf wil starten of als iemand al een website heeft die niet voldoet aan de verwachtingen; MetroStation denkt zowel op grafisch als technisch gebied mee en vaak kan al met wat kleine veranderingen aan een bestaande site het aantal bezoekers naar een website enorm worden verhoogd.”

Naast dit alles is Marc als vrijwilliger actief voor tenniscubus HLTC en de Jacobaschool in Heemstede. Voor beide heeft hij de websites ontwikkeld.



Lanckhorstlaan 8
2101 BD Heemstede
www.metrostation.nl

“Wij snappen
beide
werelden.”

Harm Overgoor
Commercieel directeur
bij Actis Telecom & Netfirst

Harm Overgoor begon vijftien jaar geleden als account manager bij Actis Telecom, krom hoger in de ladder richting sales manager en werd acht jaar geleden benoemd tot commercieel directeur van de zusterbedrijven Actis en Netfirst. Hij vertelt wat laatstgenoemde inhoudt en wat het bedrijf kan betekenen voor MKB in Heemstede en omstreken.

Netfirst maakt bedrijfscommunicatie toegankelijk

Netfirst ondersteunt bedrijven bij het verbeteren van hun prestaties door het bieden van innovatieve communicatiemiddelen. In het MKB in regio Groot Haarlemmermeer wederverkoopt Netfirst telefonie- en internetoplossingen. Eén loket voor alles wat te maken heeft met internet, mobiel, telefooncentrales en belverkeer. Het liefst zoveel mogelijk geïntegreerd én als clouddienst voor een vast bedrag per medewerker per maand. Simpel en overzichtelijk.

“Netfirst ontzorgt haar klanten door complexe zaken eenvoudig te maken óf uit handen te nemen. Bijvoorbeeld het programmeren van de software, het beheer ervan, het plaatsen van toestellen en het geven van gebruikersinstructies. Netfirst is oorspronkelijk vijftien jaar geleden begonnen met ouderwetse analoge telefooncentrales, maar vervolgens hebben we de hele evolutie doorgemaakt naar Voice over IP. We snappen de oude technologie, begrijpen het internetprotocol en hebben innovaties omarmd. We kunnen klanten meenemen in het proces naar de innovaties van nu. Wij ontzorgen dus van begin tot eind.”

Netfirst snapt beide werelden

“Vroeger was het leven simpel. Je kocht een apparaat met draden en dat sloot je aan. Was de verbinding niet goed, dan lag het aan een draadje dat loszat of het apparaat erachter. Nu is het heel anders. Je hebt een smartphone, daarop zit een app waarmee je wilt bellen. Dat kan via je Wi-Fi-netwerk of via de 4G van de mobiele provider en als het gesprek dan niet goed te verstaan is, kan het liggen aan de app, je telefoon, het Wi-Fi-netwerk, bekabeling in

je bedrijf, bij de provider, noem maar op. Het is allemaal veel complexer geworden. Daar is de klant niet bij gebaat want die wil zich concentreren op zijn core business. Advocatuur, media, handel of wat het ook moge zijn: Netfirst lost het op. Dat maakt ons sterker dan bijvoorbeeld een IT-bedrijf dat ook telefonie erbij gaat doen of een wat traditioneler telecombedrijf dat een beetje aan de ‘oude kant’ blijft hangen. Wij snappen beide werelden en kunnen de klant helpen. De klant kan verder met zijn werk en wij regelen alles.”

Zin van onzin scheiden

“Netfirst doet zaken met verschillende providers voor vast, mobiel en internet. Als telefonie dus al is geregeld, maar je wilt naar DSL of glasvezel, dan doen we dat ook. Wat betreft mobiel hebben providers weer verschillende acties en proposities. Soms geïntegreerd in een vast/mobiel oplossing, soms ook niet. Wij willen het beste adviseren aan onze klanten en zijn dus objectief. Wij scheiden de zin van de onzin en gaan op de stoel van de klant zitten en bepalen wat goed voor hen is. Dat klinkt arrogant, maar door dat in een open communicatie te doen, wordt dat enorm gewaardeerd. Als klanten contact opnemen met bijvoorbeeld KPN of Ziggo, krijgen zij één advies en dat is wat die bedrijven op de plank hebben liggen. Netfirst vertegenwoordigt als tussenpersoon meerdere operators en pakt de beste voor jouw situatie eruit.”

Rooskleurige toekomst

“Elk bedrijf is voor Netfirst een interessante prospect. We zijn een kleine professionele club en bieden flexibiliteit, wat grote telecom-

bedrijven niet kunnen. Je bent bij Netfirst geen nummer, het is persoonlijk met voornamen en mobiele nummers, los van een 24/7 professioneel ingerichte servicedesk. De toekomst ziet er naar mijn mening rooskleurig uit. Het is een markt die blijft innoveren en als je als organisatie in staat bent om mee te bewegen met die innovaties zijn er continu nieuwe kansen. De behoefte om te bellen, internetten en bandbreedte te gebruiken blijft bestaan. Wel zien we dat de manier van communicatie verschuift. Men belt minder en doet meer met WhatsApp, e-mail en online communities. Ook dit past helemaal in ons straatje.”

“Vroeger was het leven simpel. Je kocht een apparaat met draden en dat sloot je aan.”

netfirst
connect more

Cessnalaan 33
1119 NJ Schiphol-Rijk
www.netfirst.nl

Ik vertrek... naar Heemstede

Emigreren vergt lef en is niet voor iedereen weggelegd. Deze vier *foreigners* durfden het aan, gooiden hun leven om en streken neer in Heemstede.



Gareth Weston
Productontwikkelaar
bij TomTom

“Ik kom uit het Verenigd Koninkrijk, waar ik werkte voor TomTom. Zes jaar geleden werd mij aangeboden om bij het hoofdkantoor in Amsterdam te werken en mij daar te focussen op product-ontwikkeling. Mijn vrouw Jo en ik hebben altijd al tegen elkaar gezegd: ‘Als we de kans krijgen om in het buitenland te wonen, doen we dat.’ De kans hebben we dus met beide handen aangepakt. Jo en ik zijn samen met onze zoon Oliver naar Heemstede verhuisd, waar onze tweede zoon Thomas is geboren.”

Met welke instelling kwamen jullie naar Nederland?

“Wij zijn niet van plan om te verhuizen dus we willen ons thuis voelen. Dat lukt niet door te denken: ‘Ach, over twee à drie jaar zijn we hier toch weer weg.’ Er was een mogelijkheid om in Amsterdam te gaan wonen, maar daar kun je in een *bubble* leven: kinderen naar Internationale scholen, alleen met Engelssprekende mensen omgaan, dat wilden we niet. Dan hadden we net zo goed in Engeland kunnen blijven. Haarlem en omstreken werd ons toen aangeraden en zo zijn we in Heemstede terechtgekomen. Heemstede heeft de juiste balans tussen een dorp en een stad. Dicht bij het strand, de duinen, het openbaar vervoer en het heeft de ruimte die Haarlem ons niet kon geven.”

Spreken jullie Nederlands?

“Mijn kinderen zijn hier opgegroeid en zitten op een Nederlandse school. Ze spreken zowel Nederlands als Engels. Jo heeft hard gewerkt om Nederlands te leren. Ze volgde lessen, deed vrijwilligerswerk en leerde

“Heemstede heeft de juiste balans tussen een dorp en een stad.”

veel van de mensen om haar heen. Zij spreekt nu vloeiend Nederlands en heeft sinds kort een baan bij een bedrijf waar voornamelijk Nederlands wordt gesproken. Ik spreek basis-Nederlands, maar niet vloeiend. Bij TomTom, waar ik verantwoordelijk ben voor de ontwikkeling van navigatieproducten, apps en diensten, wordt voornamelijk in het Engels gecommuniceerd. Dat komt doordat er 70 nationaliteiten rondlopen.”

Wat zijn volgens jou de culturele verschillen?

“In het drukke Londen draait alles om werk. Als je in Nederland 's ochtends naar een voorstelling van je kind moet, dan is dat prima en kom je later. In Engeland vragen ze zich dan af of je wel toegewijd genoeg bent aan je werk. Daarnaast zijn Nederlanders heel direct. Britten zien dat als grof. Uiteindelijk raak je eraan gewend en merk je: ‘Hé, dit is eigenlijk heel fijn.’ En de fiets. Toen we hier net kwamen, waren we aan het grappen over dat we een fiets moesten aanschaffen. We zijn er inmiddels zó aan gewend dat we niet zonder kunnen.”

Tot slot: ga je ooit nog weg uit Nederland?

“We zijn niet van plan om terug te gaan naar Engeland en ook niet om ergens anders heen te gaan. We hebben hier ons leven opgebouwd en de kinderen gaan hier naar school. Het is ons thuis. TomTom Amsterdam is ook een heel fijn bedrijf om bij te werken. Als ik nu weer de kans zou krijgen om in een ander land te werken, zou ik waarschijnlijk niet gaan. Ik ben meer een familieman dan een carrière man. Mijn familie en ik zijn blij met ons leven in Heemstede.”

Rod Coleman



Rod Coleman
European Director of
Customer Experience
bij Liberty Global

“Ik kom zelf uit Londen, maar veertien jaar geleden ontmoette ik Cliona in Dublin. De vonk sloeg over en wij zijn gaan samenwonen in Dublin, daarna in Cork waar wij onze drie kinderen kregen en zijn getrouwd. Ik kreeg de kans om bij Liberty Global in Amsterdam op sollicitatiegesprek te komen. Ik werd aangenomen en zodoende zijn wij zes jaar geleden naar Heemstede verhuisd.”

Wat doe je bij Liberty Global?

“Liberty Global is eigenaar van meerdere kabelbedrijven, zoals Ziggo en UPC. Liberty Global heeft vestigingen in twaalf landen in Europa met 27 miljoen klanten. Mijn functie is European Director of Customer Experience. Kabelbedrijven staan niet bekend om hun klant-vriendelijkheid. Ik vlieg twee keer per week naar één van onze vestigingen waar ik ervoor probeer te zorgen dat de medewerkers meer klantgeoriënteerd zijn. Ik ondersteun hen en probeer hun aanpak te veranderen waar nodig. Ook kijk ik of we de juiste producten verzinnen en verkopen en of we voldoen aan de verwachtingen. Om hierachter te komen, testen we veel en laten we onze klanten enquêtes invullen. Als we het goed doen, kunnen we veranderen hoe mensen leven.”

Hoe ben je in Heemstede terechtgekomen?

“De secretaresse van Liberty Global leidde mij rond in Haarlem. Ik zag allerlei kleine appartementen en dacht: ‘Hier kan ik geen drie kinderen kwijt.’ Na de rondleiding belde ik een kennis uit Nederland die ik al vijftien jaar niet had gezien. Het bleek dat hij een paar honderd meter bij mij vandaan was. Hij liet mij Heemstede zien en het gaf mij een fijn gevoel. Heemstede is veilig en alles wat je nodig hebt is vlakbij: je zit zo in Haarlem en Amsterdam, er zijn genoeg restaurants en goede scholen, maar er zijn hier wel te weinig pubs.”

Hoe gaat het met de Nederlandse taal?

“Mijn vrouw en kinderen spreken Nederlands. Ikzelf kan wel een gesprek volgen, maar tot op zekere hoogte. Op werk hoef ik geen Nederlands te spreken en ik heb veel Engelsprekende vrienden. Ik heb veel geleerd van apps, boeken lezen en onze Nederlandse vrienden. Ik voetbal bij Koninklijke HFC, waar mijn teamgenoten stug Nederlands blijven praten dus daar leer ik ook wel van. Ik ken wel alle Nederlandse voetbaltermen: Achterbal! Scheidsrechter!”

Welke culturele verschillen vallen jou op?

Nederland is dichtbevolkt met een drukke infrastructuur. In Ierland is dit juist het tegenovergestelde. Dat was erg wennen. Ik heb veel over Nederlanders geleerd. Jullie willen bijvoorbeeld niet met Duitsers vergeleken worden

en als er Nederlandse feesten zijn doet iedereen oranje kleding aan, haalt bier en gaat buiten over straat lopen. Van het Hollandse eten ben ik geen fan. Behalve van bitterballen! Als ik ooit naar een ander land zou verhuizen, zou ik flink wat bitterballen inslaan.”

Vertrek je ooit nog eens uit Nederland?

“Misschien wel. Met het soort werk dat ik doe, zijn er kansen die je moet pakken. Dit betekent niet dat we sowieso weggaan. Ik heb het in Heemstede naar mijn zin en zolang mijn vrouw hier gelukkig is, ben ik dat ook.”

“Met het soort werk dat ik doe, zijn er kansen die je moet pakken.”



Nick Payne**Eigenaar****Payne Project- en
Interim Management**

25 jaar geleden ontmoette Engelsman Nick Payne zijn vrouw Saskia tijdens een vakantie in Frankrijk. Na een tijdje een lange afstandsrelatie te hebben gehad, verhuisde hij 20 jaar geleden voor de liefde naar Nederland. Met zijn vrouw en zoon Oliver woont hij in Heemstede.

Nick Payne

Hoe ben je in Nederland aan werk gekomen?

"Het was voor mij lastig om als bouwkundige hier aan werk te komen omdat ik nog geen Nederlands sprak. Om de taal onder de knie te krijgen, ben ik twee keer naar de nonnen gegaan en heb ik 's avonds cursussen in Amsterdam gevolgd. Uiteindelijk ben ik dertien jaar geleden mijn eigen bedrijf begonnen. Ik werk op dit moment voor Aecom, een groot Amerikaans constructiebedrijf. Als Projectmanager houd ik mij bezig met het begeleiden van bouwkundige projecten. Ik maak lange dagen, maar ik heb veel plezier in mijn werk. Ik bespreek veel met alle partijen, houd in de gaten of alles conform de specificaties gaat, ga naar de bouwplaats toe en overleg met de uitvoerders. We zijn met een groot project bezig in Amsterdam, waar wij een aantal hotels aan het verbouwen zijn."

Welke culturele verschillen heb je ervaren?

"In mijn vakgebied heb ik weinig culturele verschillen gemerkt. Wel kwam ik erachter dat het werkleven in Nederland meer is georiënteerd op het familieleven. Een ander cultureel verschil is het eten. Ik mis het wel om naar de pub te gaan en fish & chips te eten. Ik vind het leuk om te koken, waardoor ik merk dat het eten in Nederland de laatste jaren wel beter is geworden. Toch is er in Engeland meer keuze en zijn er grotere supermarkten. In Nederland moet je soms naar meerdere winkels. Dat heeft ook zo z'n charme, want zo bouw je wel relaties op met de slager en de groenteboer in de buurt. Verder viel mij op dat Nederlanders ontzettend netjes zijn, subtiele humor hebben en open minded zijn. Ik heb me hier geen moment een buitenlander gevoeld omdat ik zo welkom ben."

Waarom Heemstede?

"Mijn vrouw en ik waren op zoek naar een huis in Haarlem, Bennebroek of Heemstede. We wilden een oud huis dat opgeknapt moest worden. Dit huis vonden wij in Heemstede. Daar ben ik blij om want het bevalt ons hier. Elke maand drink ik met andere Engelsen die in Heemstede wonen een biertje, sta ik mijn zoon toe te juichen bij HFC en HLTC en gaan we graag naar het strand en het bos, die beide lekker dichtbij zijn. Er hangt een fijne sfeer in Heemstede met positieve mensen."



Payne Project- en Interim Management

**Tony Weir****Eigenaar Pasta Box**

TONY WEIR

Tony Weir is chef en eigenaar bij Pasta Box in Heemstede. Hij heeft een voorliefde voor alles wat Italiaans is. Toch noemt hij zichzelf een Europeaan. Hij is opgegroeid in Londen, gewoond in Frankrijk, Italië en Spanje, waar hij veel ervaring en inspiratie heeft opgedaan. 23 jaar geleden verhuisde deze ondernemende man naar Nederland.

Hoe ben je in Nederland terechtgekomen?

"Voordat ik in Nederland kwam had ik al veel ervaring opgedaan. Ik werkte op een privéjacht aan de Côte d'Azur als directie chef-kok. Vervolgens ben ik naar Italië gegaan en heb daar heel veel geleerd over de Italiaanse keuken. Later ben ik toch weer terug naar Engeland gegaan. In Londen had ik een fantastische baan en een eigen huis, maar toch bleef ik nieuwsgierig naar de rest van Europa. Toen ik Amsterdam bezocht, kwam ik een vacature van zelfstandig kok bij het Amsterdam Hilton Hotel tegen. Ik werd aangenomen, zegde mijn baan op en vertrok naar Nederland. Ik was van plan een jaar in Nederland te blijven. Na deze job ben ik werkzaam geweest als directie chef-kok bij ABN AMRO en als chef-kok bij Dante in Amsterdam."

Hoe heeft jouw leven zich vervolgens ontwikkeld?

"Ik heb mijn partner Yvonne 23 jaar geleden leren kennen bij een reisbureau. Toen kwam er een einde aan mijn plan om maar één jaar in Nederland te blijven. We gingen samenwonen maar bleven ondertussen rondkijken naar een huis in het buitenland. Dat huis vonden we in Spanje. Daar woonden we een jaar, maar toch gingen we weer terug naar Nederland. Vijf jaar lang heb ik gewerkt bij Adagio in Haarlem. Daarna opende ik mijn eigen zaak, genaamd Delizia, in Heemstede. Eigenaar van Pasta Box worden was een mooie kans die ik niet kon laten lopen, daarom stopte ik met Delizia. Inmiddels ben ik 17 jaar in Heemstede. Er wonen fijne mensen die verstand hebben van reizen en eten, dus gespreksstof is er genoeg."

Wat vind je van de Nederlandse cultuur?

"De Nederlandse cultuur bevalt me. Het is open en iedereen spreekt z'n talen. De grootste cultuurshock ervoer ik toen ik in Haarlem een paardenslager zag. In Engeland eten we geen paard. Dieren waar je op rijdt, eet je niet op. Waar ik gek op ben is boerenkool met worst. Toen wij in Spanje woonden heb ik dat echt gemist. Ik heb Heemstede zien groeien de afgelopen jaren. Zo zijn er meer horecazaken gekomen en meer verschillende soorten mensen. Heemstede is meer gaan leven."

Hoe ziet de toekomst eruit?

"Als ik heel eerlijk ben zie ik ons in de toekomst nog wel verhuizen. Afgelopen Kerstmis was ik in Engeland en kreeg voor het eerst heimwee. Toch blijft Italië mij trekken. Als je in mijn hart kijkt zou ik mijn tijd willen verdelen over Engeland, Spanje, Italië en Nederland. Voor nu zit ik op mijn plek in Nederland, maar ik ben altijd op zoek naar uitdagingen dus wie weet wat er nog op mijn pad komt."

Ristorante Trattoria
de pasta box
italiaanse delicatessen, lunch & diner
Heemstede

www.pastabox.com

Haarlemsche Cricketclub Rood en Wit



Huib van Walsem

Voorzitter Rood & Wit

Huib van Walsem is geboren en getogen in Heemstede. Hij zat op Hageveld, startte op zijn tiende met cricket bij Haarlemsche Cricketclub Rood en Wit en voetbalde bij HFC. Drie jaar geleden werd hij benoemd tot voorzitter van de cricketclub die hij naar eigen zeggen nooit heeft losgelaten.

“Doordat ik al een aantal jaar zeer actief was binnen de club, werd ik gevraagd om voorzitter te worden. Ik doe dit naast mijn werk als studiekeuzeadviseur bij Kieswijjs. Ik ben gemiddeld tussen de vijf en tien uur per week kwijt aan het voorzitterschap, afhankelijk van het seizoen en altijd met plezier. Ik vind het belangrijk om de geschiedenis van Rood en Wit op een goede manier uit te dragen en de cricketsport te promoten om continuïteit te creëren. We hebben elk jaar weer nieuwe leden nodig en die zijn lastig om te werven, omdat de sport voor veel mensen nog onbekend is. Zoals Alliance en RCH de ‘bitjes en de nopjes’ hebben, zijn het bij ons de ‘petjes’ die vanaf vijf jaar in de zomer cricketspelletjes doen. Ik zou de ‘bitjes en de nopjes’ graag eens met onze ‘petjes’ zien spelen!”

Het wachten waard

Cricket is de tweede beoefende sport in de wereld, met name in India. In Nederland is het een relatief kleine sport. Het gaat bij de cricketclub vooral om de jeugd die geworven moet worden. Dit doet Rood en Wit door het op touw zetten van clinics bij scholen en

sportclubs, schooltoernooien en indoor-trainingen bij Hageveld, maar ook door bijvoorbeeld sportleraren te informeren over de sport. “Als je de sport kent is het fascinerend om te zien hoe een wedstrijd zich kan ontwikkelen. Er zijn inmiddels veel korte varianten in cricket, met name voor de jeugd. Het leuke is ook dat je er veel vrienden aan overhoudt door het hele land en je internationale tours maakt, meestal naar Engeland.”

Coaching is essentieel

Rood en Wit heeft een rijke historie aan ‘de Spanjaardslaan’. Sinds 1881 heeft de club altijd op hoog niveau gespeeld en veel spelers voor het Nederlands Elftal geleverd. Op dit moment speelt Rood en Witter Paul van Meekeren jr., 22 jaar, met het Nederlands elftal in India, in een kwalificatieronde voor het WK/T20. De heren van Rood en Wit zijn veertien keer landskampioen geworden, de dames zelfs zestien keer. “De club bestaat uit ongeveer 250 leden, inclusief een damesteam waarin verschillende leeftijden gemixt zijn. Coaching is essentieel. Zo hebben wij Enoch Nkwe, onze zeer ervaren coach uit Zuid-Afrika. Met zijn professionele inslag ontwikkelt hij alle elementen in de cricketsport bij Rood en Wit.”

Never a dull moment

Zelf speelt Huib nog steeds cricket bij de veteranen, waarmee hij vorig jaar landskampioen werd. “Om de twee jaar gaan we op crickettour in Engeland en

spelen daar op de mooiste velden. Maar ook een keer in Schotland op Balmoral Castle, onder toezicht oog van de Koningin.” Er wordt meer georganiseerd door Rood en Wit: “Dit jaar bestaan we 135 jaar. We zijn daarom druk bezig met de organisatie van festiviteiten rondom dat lustrum, waaronder de Postuma-beker, die in 1971 door jeugdlid (inmiddels senior- en erelid) Erik van Muiswinkel werd gewonnen.”

Toekomstplannen

“Het leuke aan cricket is dat het een zomer- en teamsport is waarbij je individueel een groot verschil kunt maken doordat je zowel met het cricketbat (slaghout) als de bal iets kunt betekenen. Naast het fielden, vangen en ingooien, kun je met de bal batsman uitbowlen, en met het bat kun je veel runs maken voor je team. Ook komt er samenwerken bij kijken, omdat je met twee mensen aan het batten bent. Een sport die zowel fysiek als emotioneel zeer uitdagend en vormend is. Wat betreft de toekomst ligt onze focus deze zomer op het promoveren naar de hoogste klasse in Nederland en een gezonde groei van de club te realiseren. Tevens is het belangrijk dat we niet alleen qua jeugd de instroom blijven vergroten, maar ook qua senioren. Cricket is een familiesport waar je veel vrienden aan overhoudt.”

Aanmelden voor een gratis proeftraining in maart/april kan bij Lisette van Meurs, jeugd@roodenwit.nl.



“Om de twee jaar gaan we op crickettour in Engeland en spelen daar op de mooiste velden.”

Huib van Walsem is een cricketer in hart en nieren bij H.C.C. Rood en Wit en probeert cricket te spelen in ieder land dat hij bezoekt. Naast cricket is hij een actief racefietser en golfer. Na zijn studie Bedrijfskunde in Groningen heeft hij onder andere bij Coca-Cola en Mattel gewerkt en in Tsjechië en Hongarije kantoren geopend. Hij is nu studiekeuzeadviseur bij Kieswijjs in Haarlem. Hier gaat het om de juiste keuzes maken en talentenontwikkeling, iets wat ook bij cricket essentieel is. Hij heeft zelf korte tijd in het eerste gespeeld en houdt de inmiddels 135 jarige geschiedenis van Rood en Wit in ere.



Emauslaan 2
2012 PH Haarlem
www.roodenwit.nl



Patrick de Vries
Triatleet &
General Counsel

Op weg naar het Ironman World Championship 2016

In 1977 combineerde marineofficier John Collins de drie zwaarste duursporten op het eiland Hawaï, om te kijken wie de beste atleten waren: zwemmers, fietsters of hardlopers. Op 18 februari 1978 begonnen vijftien deelnemers aan de eerste Ironman.

Heemstedenaar Patrick de Vries staat op 8 oktober aan de start van het Ironman World Championship op Hawaï. Hij plaatste zich hiervoor afgelopen november tijdens de Ironman in Florida. Met 3,8 kilometer zwemmen, 180 kilometer fietsen en 42,195 kilometer hardlopen is de Ironman niet anders dan een 'normale' triatlon. Het enige verschil is dat Ironman een ijzersterk merk is.

Van kinds af aan is Patrick al sportief. Hij voetbalde en kickbokste op wedstrijdniveau. Tijdens zijn militaire dienst kwam hij erachter dat hij goed was in duursporten. "Doordat ik geblesseerd raakte tijdens het trainen voor een marathon, ging ik zwemmen en fietsen. Daar bleek ik wel wat aanleg voor te hebben. Eigenlijk kan ik alles een klein beetje. Op mijn 39^e deed ik mijn eerste triatlon. Inmiddels heb ik vijf 'gewone' Ironmans gedaan en dit jaar staat dus het Ironman World Championship op het programma."

Trainen voor de Triatlon

Patrick heeft nog acht maanden voorbereiding voor de boeg. Zijn trainingsbelasting ligt nu op 10-15 uur per week en dat loopt op naar 25-30 uur. "De grootste uitdaging zit in het omgaan met de extreme weersomstandigheden. Op Hawaï loopt de temperatuur op tot 35-40 graden en er is een zeer hoge luchtvochtigheid. Hier bereid ik mij op voor door regelmatig aan bikram yoga te doen en thuis in de badkamer op de hometrainer te sporten met de hete douche aan. Dat laatste is wel een beetje gek, ja." Patrick is lid van HPC Triathlon. Onder

leiding van trainster Nicky Slinger zwemt hij drie keer per week bij SportPlaza Groenendaal. "Om zes uur 's morgens ligt het zwembad vol met Heemsteedse triatleten. Veel fiets- en looptrainingen op de Ringvaart en in de Waterleidingduinen doe ik samen met Leonie Verstegen. Zij heeft in 2014 meegedaan op Hawaï. Daarnaast doe ik bij Healthclub.NU aan Crossfit. De meeste trainingssuren maak ik 's morgens heel vroeg, omdat ik wel gewoon met mijn gezin aan tafel wil zitten en in het weekend bij mijn kinderen langs de lijn wil staan. En er moet ook nog gewoon gewerkt worden."

"Ik ga twee weken van tevoren al naar Hawaï om te wennen aan de omstandigheden daar. Mijn doel is om onder de tien uur te komen, maar dat zal afhangen van de omstandigheden op de wedstrijddag. Het is waarschijnlijk niet realistisch om dit jaar al voor het podium te gaan. Mijn doel is om de beste wedstrijd uit mezelf te halen die ik op die dag in mij heb. Als ik bij de beste 10% van mijn leeftijdsgroep kan eindigen, zou dat heel mooi zijn."

Patrick's bucket list

Naast het Ironman World Championship heeft Patrick nog meer op zijn bucket list. "Ik ben lid van de Elfstedenvereniging. De 'tocht der tochten' staat bovenaan mijn lijst. Wat daar stiekem ook op staat is de Marathon des Sables: zes marathons achter elkaar op zes achtereenvolgende dagen in de Sahara. Gek genoeg krijg ik daar thuis de handen niet echt voor op elkaar. Voorlopig houd ik het gewoon bij triatlons. De hoogste leeftijdscategorie van Ironman is 80+, dus ik heb nog wel even."



Serge van den Ban
Goalkeeper coach U16 - U6
bij Arsenal

Op naar de top

Van den Ban is een bekende naam in Haarlem en omstreken. Het bloed kruipt waar het niet gaan kan als het gaat om voetbal. Zo is Serge van den Ban na een carrière bij onder andere DCO, Ajax, FC Dordrecht, MVV en Telstar actief geweest als keeperstrainer bij de jeugd van Ajax, FC Utrecht, AZ en het Nederlands elftal. Inmiddels traint hij de keepersjeugd van Engelse topclub Arsenal. "Ik ben gehaald door mijn filosofie over keeperstraining. Keepen gaat niet alleen om het individu maar ook om het groepsverband."

"Mijn eerste dag begon gelijk goed met een stafmeeting, rondleiding en het krijgen van de trainingsspullen. Hierna ging ik direct het veld op. Uiteraard zijn er merkbare verschillen. Spelers worden op jonge leeftijd voorbereid op krachttraining, krijgen rust als ze te intensief bezig zijn geweest en per individu worden verbeterpunten tijdens de training behandeld. Hier wordt dagelijks over vergaderd." Hetgeen waar Serge het meest tegenaan loopt, is de beleefdheidsvorm. "Engelsen draaien om dingen heen en proberen iets zo vriendelijk mogelijk te zeggen, terwijl Nederlanders zoiets op een directe manier zouden zeggen. Een trainer vraagt wel eens aan mij: 'Wat denk jij?' Dan vraag ik aan hem: 'Bedoel je dan wat ik denk als Nederlander of als Engelsman?' Ik krijg nu ook les over hoe men iets bedoelt, zodat ik hiermee om kan gaan."

Oost west, thuis best

Serge geeft fulltime training en maakt dagen van 08:00 tot 20:00 uur. Elke ochtend wordt hij wakker gebeld door zijn kinderen. "Om de twee à drie weken ga ik voor twee dagen naar Nederland. Mijn gezin komt in de vakanties naar Engeland." Waar de rest van het gezin het langzamerhand wel ziet zitten om naar Engeland te verhuizen, heeft zijn vrouw Patricia hier nog geen oren naar. Zij vertelt: "Ik kan daar mijn draai nog niet vinden. Ik kom uit de Amsterdamse buurt in Haarlem, een echte volksbuurt. Dat hebben ze daar in Engeland niet, de mensen zijn daar anders."

Patricia gaat verder: "Toen de oudste, Quinty, naar de brugklas ging, smeekte ze om hier naar school te gaan en onze jongste, Yoël, voetbalt bij Koninklijke HFC en vanaf komend seizoen voetbalt hij bij AZ. Nu beginnen de kinderen echter te zeggen dat ze het niet heel erg vinden om naar Engeland te verhuizen. Yoël heeft zelfs al een paar keer bij Arsenal meegetraind. Stel dat Serge een langdurig contract krijgt met alle voordelen die daarbij horen, dan pas ik mij vast wel aan, maar voorlopig blijven we lekker in Nederland."

Ambitieuze toekomst

Serge is nog lang niet van plan om uit de voetbalwereld te stappen. "Alles zit nu aardig op de rails bij Arsenal, dus voorlopig wil ik mij daar verder ontwikkelen. Ik train nu al zo lang kinderen, waar ik veel voldoening uthaal, maar uiteindelijk wil ik meer. Mijn ambitie is om keeperstrainer te worden bij het eerste elftal van een Europese topclub."



Marco Neuvel
Oprichter
Scopo Atletico

“Het belangrijkste is dat de kinderen plezier hebben.”

Marco Neuvel (27) werd op zijn veertiende gescout door Ajax, speelde daar tot zijn negentiende en daarna bij het inmiddels failliete HFC Haarlem. Na meerdere knieblessures moest hij echter zijn voetbalcarrière vroegtijdig beëindigen, waardoor hij zich ging richten op een andere tak van de sport. Na Bewegingswetenschappen en Sportpsychologie gestudeerd te hebben aan de VU is hij bij HFC als hoofd jeugdopleiding aan de slag gegaan, waar hij aandacht had voor zowel de top- als de breedtesport. Inmiddels is hij werkzaam bij de KNVB als technisch jeugdcoördinator voor de provincie Noord-Holland en zette hij anderhalf jaar geleden Scopo Atletico op.



www.scopoatletico.nl
www.facebook.com/ScopoAtletico

Zonder tegenslag geen overwinning

Scopo Atletico is een beweegacademie voor kinderen tussen de vier en twaalf jaar waarbij wordt getracht kinderen door voetbal, en uiteindelijk ook andere sporten, beter in hun vel te laten zitten en de beste versie van zichzelf te laten worden. Marco: “Ik zag dat er niet het optimale uit kinderen werd gehaald en dat zit in een stukje begeleiding van zowel trainers als ouders. Daarnaast zijn kinderen de afgelopen dertig jaar slechter gaan bewegen, doordat zij veel minder buitenspelen. Wat vroeger spelenderwijs op straat werd gedaan, voegen wij nu toe aan de training. Het belangrijkste is dat de kinderen plezier hebben.”

Marco vertelt dat Scopo Atletico met zes kernwaarden werkt. “Breed ontwikkelen is bij ons belangrijker dan presteren. We willen de kinderen niet alleen voetbaltechnisch laten ontwikkelen, maar ook mentaal en fysiek. De tweede is ‘aanpassen’. Scopo leert dit de kinderen door te trainen met onder andere verschillende balmaten en op verschillende ondergronden, zodat de deelnemers flexibeler worden en beter inspelen op veranderingen. Alle deelnemers krijgen persoonlijke aandacht voor, tijdens en na de trainingen om zich op hun eigen niveau te ontwikkelen. We creëren een veilige leeromgeving door de kinderen in te laten zien dat het niet erg is om fouten te maken en het juist de inzet is die wordt beloond. Door samenwerken helpen de kinderen elkaar om beter te worden. Samen kun je meer dan alleen en van de ander kun je leren. Scopo werkt samen met partijen als kledingleveranciers, fysiotherapeuten, diëtisten en sportartsen zodat wij de kinderen kun-

nen doorverwijzen. Ten slotte professioneel. We werken met ervaren trainers, maar ook de kleding en het materiaal dat gebruikt wordt is van topkwaliteit.”

“Onze visie is dat Scopo Atletico kinderen wil laten inzien dat fouten om van te leren en groeien zijn, in plaats van iets om je voor te schamen. Dit zodat fouten niet bijdragen aan een negatief zelfbeeld, maar juist een positief zelfbeeld geven en het kind meer zelfvertrouwen krijgt. Niet alleen op het sportveld, maar ook daarbuiten. Het is onze missie om zowel de fysieke als de mentale vaardigheden van de kinderen te ontwikkelen, waarbij de één het ander versterkt. Mijn ambitie is om dit ook in andere regio's te laten landen. Momenteel ben ik aan het uitzoeken hoe ik een franchise opzet. Het mooie is dat het concept potentie heeft om te groeien, dus wie weet waar we over een paar jaar staan.”

De unieke aanpak van Happy Bodies



Jibbe de Goede
Eigenaar
Happy Bodies

Jibbe de Goede is leverancier van de volautomatische spier- en conditie fitnessstoestellen genaamd Milon Cirkel. Hij zag overal waar hij dit verkocht dat dit echt werkte om mensen fitter te krijgen en besloot samen met twee compagnons Happy Bodies Lifestyleclubs in Amstelveen te beginnen met onder andere deze apparatuur. Dit liep zó goed, dat de tweede vestiging op 12 maart wordt geopend. Dit keer in Heemstede.

“Ik zie geen toekomst meer in de grote sport-scholen. Ze zijn te groot om goede begeleiding te geven. Er liggen kansen in ‘boutique clubs’, de wat kleinere clubs die meer aandacht geven. Als je echt resultaat wilt bereiken, kun je bij ons terecht. Wij zijn er namelijk van overtuigd dat je bij Happy Bodies resultaat haalt. Zelfs zo overtuigd dat wij een 90 dagen niet-goed-geld-terug-garantie hebben. Ben je minimaal twintig keer geweest en bevalt het je toch niet, dan krijg je je geld terug en verscheuren we jouw contract.” Jibbe is zeker van zijn zaak. “15% van de Nederlandse bevolking doet aan fitness. Alle fitnessclubs vissen uit diezelfde vijver. Happy Bodies vist uit het overige deel van 85%. Een Unique Selling Point is dat je bij Happy Bodies maar één keer per vijf dagen 35 minuten hoeft te sporten.”

Jibbe vertelt dat de Milon Cirkel twaalf volledig automatische apparaten zijn die in een cirkel staan. Het lichaam wordt gescand met een 3D-scanner, waarna alle apparaten op jouw lichaam staan ingesteld. Twee keer deze cirkel doorlopen duurt 35 minuten. “Naast Milon werken we ook met Five. Dat zijn houten apparaten waarbij je rekt en strekt. Dat is belangrijker dan men denkt. We zitten de hele dag, waardoor de ruggenwervel langzaam scheef groeit. Om ervoor te zorgen dat je nog steeds zelfstandig je bed uit kunt komen en nog recht- op loopt als je zeventig bent, train je met Five,

waarbij je spieren langer en soepeler worden en je lenigheid verbetert.” Happy Bodies houdt zich met meer dan alleen sport bezig. “Veel mensen willen een *happy body*, maar zijn niet in staat om te fitnessen door bijvoorbeeld ziekte. We zijn MVO bezig. Bij elke inschrijving doneren wij vijf euro naar één van de door ons gekozen goede doelen: KWF Kankerbestrijding, Fonds Gehandicaptensport en Jeugd Cultuurfonds. Het nieuwe lid kiest aan welke van deze drie goede doelen Happy Bodies het geld doneert.”

Jibbe en zijn compagnons willen ongeveer vijftien clubs openen de komende jaren. Tijdens het openingsweekend van de vestiging in Heemstede op 12 en 13 maart is Happy Bodies geopend van 09:00 tot 14:00 uur. “Je kunt je nu al aanmelden om gebruik te maken van de gratis proefmaand, of je maakt gebruik van een nóg betere aanbieding die geldt voor de eerste 300 leden. Wat die aanbieding is, mag men zelf komen ontdekken bij de nieuwe Happy Bodies vestiging in Heemstede.”



Bronsteeweg 8
2101 AC Heemstede
www.happybodies.nl

Haemstede-Barger

Een school met ambitie



Rob de Haan
Interim-directeur
Haemstede-Barger

Dat Rob de Haan van afwisseling houdt is wel duidelijk. Hij heeft jarenlang voor de klas gestaan, was directeur van een basisschool, zat in het bestuur van de scholenstichting van het Lucas Onderwijs en besloot tien jaar geleden de wereld van zzp'en te ontdekken. Sinds 1 oktober 2015 is hij interim-directeur van de mavo-school Haemstede-Barger.

Door zijn brede ervaring kan Rob in korte tijd zien wat een school nodig heeft en op die manier adviseren welke kant de school het beste uit kan gaan. Dat betreft alle vlakken: van onderwijs tot personeel en van huisvesting tot financiën. "Ik word telkens uitgedaagd om snel te schakelen, te analyseren en om resultaten te boeken voor een school die dat meestal op dat moment nodig heeft."

Kleinschalige school met breed aanbod
"Scholen willen zich altijd profileren. Je kunt veel meer uit de leerlingen halen en hun middelbare schooltijd rijker maken. Zo heeft Haemstede-Barger de sportklas. Ze krijgen veel sportlessen en zo worden hun kansen vergroot om bijvoorbeeld aangenomen te worden op het CIOS en voor actieve beroepen zoals politie." Haemstede-Barger onderscheidt zich in de regio door dit aanbod en de school wil zich blijven ontwikkelen. Rob is inmiddels op zoek naar een tweede profiel voor kinderen die niet zo veel met sport hebben. "Jong Ondernemen en ondernemend leren is iets wat goed aansluit bij een Heemstedse school. In Heemstede

wonen ontzettend veel ondernemers, dus dit sluit aan op het profiel. Ik zie hier kansen voor Haemstede-Barger. Zo heb je toch een kleinschalige school van 400 leerlingen, maar met een breed aanbod."

Adequate begeleiding en doorstroming
Door middel van adequate begeleiding en de leerling aanspreken op zijn talent, wil de school meer zelfvertrouwen geven aan de leerling. Dat kan voor het resultaat zorgen dat in het eerste of tweede jaar blijkt dat er toch meer in zit dan dat er op de basisschool is uitgekomen. Haemstede-Barger heeft daar een oplossing op gevonden. Zij biedt namelijk de kans om tussentijds door te stromen naar havo op het ECL (Eerste Christelijk Lyceum). "De structuur was een beetje weg. We zijn nu weer druk bezig om dat terug te brengen en met succes."

Loeren en ouwehoeren
Door de Open Dagen, het benaderen van de basisscholen, leerlingen uitnodigen voor gastlessen en door rond te vragen

wat men van Haemstede-Barger vindt, hoopt Rob de achtste groepers te bereiken. "Afgelopen september vond er een incident plaats voor het schoolgebouw. Daar heeft iedereen over gelezen en helaas wordt het geassocieerd met Haemstede-Barger. De twee leerlingen waar het om ging, zitten nu op een andere school. We willen dat leerlingen zich veilig voelen en gelukkig zijn. Dat lukt alleen als je in de school bezig bent, je je tussen de leerlingen en het personeel bevindt en rondkijkt. Ik noem het ook wel de methode LEO – Loeren En Ouwehoeren."

Begaan met de leerling
Rob wil uiteraard iets van zichzelf en zijn ervaringen meegeven. "Zonder relatie geen prestatie. De relatie met de leerling staat voorop. We moeten erachter komen wat een kind beweegt en wil bereiken. Niet alleen vakdocent zijn maar ook teamplayer. Als daarbij komt dat de docenten hun vak met passie uitvoeren, dan kunnen we met zijn allen fantastische dingen bereiken op deze school."



Koediefslaan 73
2101 BT Heemstede
www.haemstede-barger.nl





Toon van Bergen
Eigenaar
Napoon

De avonturen van Napoon

De Nederlander reist tegenwoordig meer dan vijftien jaar geleden. Met de auto naar Zuid-Frankrijk of met de boot naar Engeland is niet meer zo bijzonder als vroeger. Volgens Toon van Bergen wil de reiziger iets meemaken en unieke ervaringen opdoen. Daarom besloot Toon, wonend te Heemstede, Napoon op te zetten: een agentschap in outdoor avonturen.



Wat is jouw volgende avontuur?

“Een outdoor avontuur is buiten, vaak in de natuur. Je doet iets waar je niet in thuis bent. Je zoekt het onbekende op en dat vormt een uitdaging waarbij je jezelf meestal tegenkomt.” Dit maakt Napoon mogelijk met (tot nu toe) vijf avonturen. Toon verzorgt de brugfunctie tussen klant en gids. “Het is niet te vergelijken met een reis via een reisbureau boeken: je bent bij de avonturen geen toerist, geen toeschouwer, maar een deelnemer.”

Toon over de avonturen van Napoon:

1 Ruige tocht door de Rocky Mountains: “De Rocky’s en hun omgeving zijn ruig. Het is er veel minder ontwikkeld en er

wonen minder mensen dan bijvoorbeeld in de Alpen. Als je het pad af gaat, moet je jezelf redden. Je leert om te gaan met het weer en hoe je over een gletsjer loopt. De gids loopt voorop en weet waar je kunt lopen, maar toch zit je aan elkaar gelijnd. Stel dat je in een spleet loopt.”

2 Kracht van golven ervaren in Portugal: “De kust van Portugal rond het plaatsje Ericeira is in de surfwereld beroemd vanwege de perfecte surfcondities. Door de kleinschaligheid van de training wordt de leercurve in de hoogste versnelling gezet. Het is een grote uitdaging en het geeft veel



Wapta Icefield – Expeditie in de Rocky Mountains, Canada

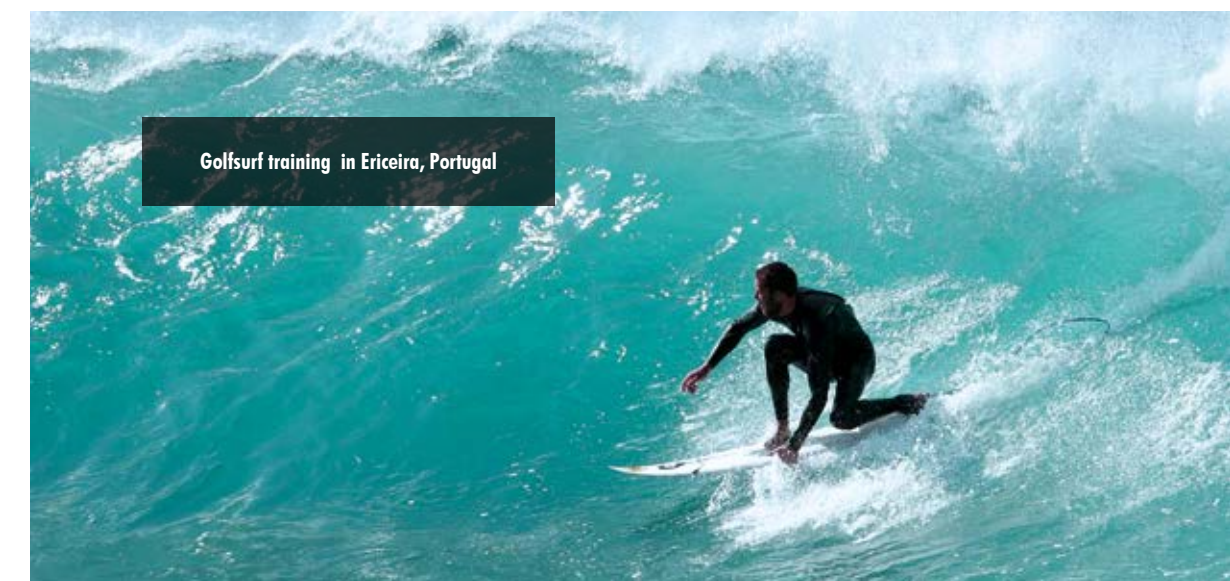
voldoening om te leren omgaan met de kracht van de golven.”

3 Kajakken door de amazone jungle van Suriname: “Door een helikopter word je diep in de jungle van Suriname gedropt bij de oorsprong van de Rio, Coppename of West rivier. Vanwege de dichtheid van de jungle kun je jezelf alleen verplaatsen per kajak. Door deze Amazone-jungle kajak je richting zee, waar de rivieren uitmonden.”

4 Je begeven in de échte wildernis van Botswana: “In Botswana ligt de Okavango Delta, de grootste inlandse Delta ter wereld. Daar heeft de kleinschalige Okavango Guiding School een unieke concessie, iets wat je bijna nergens in Afrika vindt. Door deze vergunning kom je geen ander mens tegen, je staat niet met drie jeeps om één leeuw; je bent daar de enige. Het is wild, je hebt geen idee waar de dieren lopen en hoe veel het er zijn. Wat doe je als een olifant heel dicht bij je staat, als je in je tent ligt en een nijlpaard vlakbij hoort?”



“Doordat men out of comfort is, kan er geen rol meer gespeeld worden.”



Golfsurf training in Ericeira, Portugal

5 Op originele poolexpeditie: “Bij de poolexpeditie biedt de gids drie levels aan. Bij het beginlevel ga je vijf dagen naar bijvoorbeeld Spitsbergen en daar leer je de basisdingen van een expeditie. Maar je hebt ook een middenlevel en zelfs een gevorderd level, die veel verder gaan dan dat. Het hangt af van de ervaring die je hebt. Zonder deze gids zou de gemiddelde Nederlander nooit een poolexpeditie mee kunnen maken. Nu is dat mogelijk.”

Uitdagende managementtraining

Napoon richt zich op zowel particulieren als de zakelijke markt. “Doordat men *out of comfort* is, kan er geen rol meer gespeeld worden, die

je wel kunt spelen als je op werk bent. Het is dus heel geschikt om trainingen te doen, zowel teamtrainingen als individuele trainingen. Het houdt je fit en weerbaar en je kunt beter omgaan met veranderingen in je leven. En het geeft natuurlijk voldoening. Je hebt het er jaren later nog over.”

Napoon

www.napoon.nl



Charles Eldering

Eigenaar

Bouw- en Schilderbedrijf Rijnierse



Aan het roer van Bouw- en Schildersbedrijf Rijnierse

Charles Eldering hielp bij Bouw- en Schilders-
bedrijf Rijnierse op de bouwplaats, waar zijn vader
directeur was. Charles besloot om naar de HTS
te gaan, vervolgde zijn werk bij Rijnierse op het
kantoor en behaalde ondertussen in de avonduren
zijn aannemingsdiploma. Inmiddels zit hij alweer
27 jaar in dit familiebedrijf.

**223 jaar geleden startte Simon Rijnierse in Overveen een kleine
timmerfabriek die doodskisten op bestelling maakte. Het ging over
van generatie op generatie en het bedrijf bleef groeien. In 1921 ging
het bedrijf over van neef Rijnierse op neef Eldering. Inmiddels staat
Charles Eldering vijftien jaar aan het roer van Hofleverancier
Bouw- en Schildersbedrijf Rijnierse.**

Charles begint met een korte uitleg over het bouwbedrijf. "Onze core
business is niet alleen bij timmeren gebleven. We bieden een uitge-
breid scala aan werkzaamheden, zowel in de bedrijfs- als particuliere
sector. Het varieert van fabriekshallen bouwen tot het renoveren van
particuliere woningen." Het bedrijf beschikt over een eigen machinale
houtbewerking, een vaste ploeg timmerlieden en schilders. Je kunt
daarmee wel zeggen dat de hofleverancier van alle markten thuis is,
en dat terwijl de bouwwereld niet meer hetzelfde is als voorheen.

Prijzenoorlog in de bouw

"Er is veel veranderd in de bouw ten opzichte van vroeger. De ver-
trouwensrelatie tussen het bouwbedrijf en de klant was heel anders.
De klant kwam naar je toe en samen stelde je dan een offerte op.
Tegenwoordig krijg je pakken papier toegestuurd, maak je een prijs
en ga je in concurrentie. De prijs die je aanbiedt moet daarom scherp
zijn. Daarnaast is het hele bouwproces anders geworden door de
automatisering. Jaren geleden kwam de architect met zijn tekeningen
en legde zijn ideeën uit. Nu krijg je digitaal de bestanden toegestuurd
en heb je twee à drie weken om een prijs te berekenen. We proberen
ons daarom te onderscheiden door onze kwaliteit, de mond-tot-
mondreclame en onze jarenlange ervaring."

Goedkoop is duurkoop

Rijnierse BV heeft twaalf werknemers in dienst en werkt verder met
flexwerkers. Het bedrijf had meer personeel, maar de economische
crisis zorgde voor de nodige gevolgen. "Doordat de prijzen scherper
werden, moest er bezuinigd worden. Dat merkten we vooral met
schilders. Veel particulieren huurden Oost-Europeanen in. Hun
diensten zijn goedkoop, maar uiteindelijk werd duidelijk dat goedkoop
duurkoop is, waardoor de particulieren weer naar ons kwamen.
Het gaat ons voor de wind en ik ben blij met de flexwerkers die in
tijden van drukte ons assisteren."

Uitdagende constructies

De uitdaging van het werk vindt Charles vooral bij de grote projecten.
"In Amsterdam hebben we een hele verdieping onder een woonhuis
gebouwd en in Nieuwegein een grote, lege ruimte kogel- en bomproof
gemaakt. Dat zijn interessante projecten met gigantische constructies,
uitdagingen die we met beide handen aanpakken. Omdat we nog in
hetzelfde gebouw zitten als 223 jaar geleden, hebben we een uitge-
breid archief dat wij kunnen raadplegen, met onder andere de blauw-
drukken van de bouw van het voormalig Marine Hospitaal dat Rijnierse
destijds heeft gebouwd en waar momenteel een volledig nieuwe wijk
komt. Maar ook bouwwerken als de detailhandelsschool in Schalkwijk,
de Katholieke Universiteit Nijmegen, het Dudok gebouw van de Hoog-
ovens en vele landhuizen in omgeving Kennemerland. Rijnierse is een
oud, ambachtelijk bedrijf dat is meegegroeid en dat zal blijven doen."



In januari 2016 bestond
Rijnierse 223 jaar! Het
bedrijf heeft een groot
archief waarin diverse
bouwwerken voorkomen.
Dit varieert van eigen
ontwerpen/blauwdrukken,
lijkenkisten, fabrieken en
scholen tot aan de tijd van
nu waarin Rijnierse zich
vooral bezighoudt met
verbouwingen. Eén van de
meest bijzondere objecten
die Rijnierse heeft gebouwd
is toch wel een vliegtuig.
Dit is een bouwwerk
van april 1909.



RIJNIERSE BV

Zijlweg 13
2051 BA Overveen
www.rijnierse.nl

VAN WONDEREN THUIS IN SPAARNEBORGH

WWW.SPAARNEBORGH.NL



Bij ons in de verkoop:
Bartoklaan 17
Offenbachlaan 5
Offenbachlaan 20
Ravellaan 1

Recent verkocht:
Bartoklaan 51
Offenbachlaan 81
Ravellaan 19

Recent aangekocht:
Bartoklaan 7

Wij kennen Spaarneborgh als geen ander

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

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

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



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

VAN WONDEREN
makelaardij onroerend goed

Stijn van de Weijer
Eigenaar
GrapeDistrict

Hoera! Lente!

Eindelijk lente, eindelijk zon en tijd voor frisse Chardonnay, Sauvignon Blanc, bbq's, festivals en andere feesten.

Het kan hier en daar nog een beetje fris zijn, maar de lente is toch echt officieel begonnen. Terwijl alle poetsfetisjisten spontaan zin krijgen om het hele huis te onderwerpen aan de grote voorjaars schoonmaak, krijgt de wijnfan kriebels in de buik bij de gedachte aan al die heerlijke lente- en wijncombinaties die ook dit jaar weer de voorjaarsrevue gaan passeren. Om alvast in de stemming te komen, behandelen we er een aantal.

Asperges. Daar zijn ze weer! De witte, groene en paarse scheuten van de 'Asparagus officinalis' worden volop gestoken en de komende twee maanden gaat Nederland massaal aan het witte goud van eigen bodem. Om je een beetje op weg te helpen hebben we drie aspergewijnen uitgezocht. Lekker witte wijnen die het meer dan goed doen in combinatie met de luxe lente-stengels van zuidelijke bodem. Echte aspergehelden dus. Zo hoeft je alleen nog maar een bijpassend recept te zoeken. Aardappeltje, eitje toch?



€ 5,49



€ 13,99



€ 7,99

ASPERGES: KLASSIEKE WIJZE

Ben je niet direct op zoek naar een superverrassend en vernieuwend aspergerecept, maar kies je voor good old 'asperges op Vlaamse wijze' dan is deze van de Pinot Blanc een waanzinnige aanrader. De Pinot Blanc druif laat zich het best omschrijven in termen van wat hij niet is; het is geen aromatische wijn en de druif biedt weinig spectaculaire nuances in de smaak. Dit is ook direct de kracht van de druif. Wijn van de Pinot Blanc is bescheiden en wars van sterallures en zo dient de wijn ook gedronken te worden. Gewoon drinken, niet te veel over praten, maar bovenal genieten van een goed glas ongecompliceerde wijn. Deze wijn komt uit Balatonboglár, Hongarije, maar laat je daar vooral niet door afschrikken. Nooit geweest in Hongarije? Dan mis je echt wat. Maar gelukkig kun je een beetje proeven hoe het daar is, als je deze wijn drinkt. Dit is zeer goed gemaakte Pinot Blanc, die zich kan meten met elke Franse middenklasser, maar wel met een prijs waarbij alle Fransen direct zouden gaan staken.

ASPERGES MET VIS

Ga je op de iets luxere tour en serveer je de asperges met een mooie moot vis uit de oven, dan kan je niet om de Bourgogne topper Saint Veran heen. Deze superklassieke Chardonnay laat alle andere Chardonnays nog eens zien hoe het echt moet. Door zijn vijftig tot tachtig jaar oude wijnstokken heeft hij véél meer te vertellen dan z'n neven en nichten uit andere landen en werelddelen. En omdat ze in de Bourgogne sinds een paar jaar eindelijk begrepen hebben dat je ook fantastische Chardonnay kunt maken die géén maandsalaris hoeft te kosten, kunnen we allemaal genieten van deze boterige, fruitige en *toasty* wijn!

ASPERGES EN LAM

Maak je het nog wat spannender en ga je voor het absolute lente-koppel, dan serveer je asperges met zacht gegaard lamsvlees. De ideale combinatie daarbij is een licht gekoelde Pinot Noir. Maar wij zouden onszelf niet zijn als we daar toch net iets anders bij zouden adviseren en wel onze nieuwe topper in het assortiment: Cabaletta Rosso delle Venezie. Voor het maken van deze Cabaletta wordt gebruikgemaakt van de klassieke combinatie van druiven die men ook gebruikt voor Amarone: Cabernet Sauvignon, Corvina, Rondinella. Daarnaast laat de wijnmaker een deel van de druiven nog vijf extra weken na de reguliere oogst aan de wijnstok hangen. Hierdoor drogen ze in, worden geconcentreerd en rijker. Het resultaat is een heerlijk zwoele smaak. Voor liefhebbers van Amarone, maar dan de ultieme budgetversie.

Iedere werkdag geopend tot 19:00 uur.
Wij bezorgen vanaf twaalf flessen gratis
aan huis. Vraag naar onze partyservice.

grapedistrict

Binnenweg 200 A
2101 JS Heemstede
www.grapedistrict.nl



Ton de Wit
Eigenaar
Restaurant de Vleeschhouwerij



Restaurant de Vleeschhouwerij

Verstand van vlees

Ton & Ginny de Wit openden in 1990 hun traiteur-slagerij in de Raadhuisstraat. Zij vinden een goed stuk vlees belangrijk en kwamen erachter dat in veel restaurants de kwaliteit van vlees behoorlijk wat te wensen overlaat en de prijs vaak ook niet om over naar huis te schrijven is. De mogelijkheid kwam op hun pad om tegenover de slagerij een restaurant te openen waarin zij hun vlees uit eigen slagerij konden aanbieden. Zo geschiedde: in november 2014 opende Restaurant de Vleeschhouwerij haar deuren.

Ton: "Mijn ouders hadden een eigen horeca-bedrijf. Van hen heb ik meegekregen dat als ik een slagerij zou openen, ik dit op een A-locatie moest doen en waar potentie is om te groeien, zowel qua omzet als publiek. Deze combinatie

vond ik op de Raadhuisstraat." Met wekelijks tussen de 1500 en 2000 bezoekers en met het restaurant aan de overkant, vindt er een bijzondere wisselwerking plaats: "Men luncht hier en loopt daarna even naar de slager, maar ook begroet ik klanten van de slagerij 's avonds als gasten in het restaurant."

De sfeer die Ton & Ginny willen creëren is een huiskamergevoel. Ton licht toe: "Niet te strak en iedereen moet zich hier welkom voelen. We onderscheiden ons doordat we net een stapje harder zetten voor onze gasten. Als iemand trek heeft in een stuk vlees dat niet op de kaart staat, kan men dat van tevoren aangeven en dan zorg ik dat ze het diezelfde avond nog op hun bord krijgen. We houden ook rekening met de gast. Moet iemand binnen vijftig minuten op het werk zijn, dan kan diegene dat aangeven zodat we alsnog een lekkere lunch neer kunnen zetten met verse producten uit de slagerij. We hoeven nooit 'nee' te verkopen. Als het restaurant het niet heeft, heeft de slagerij het wel."

Regelmatig staan er acties op de website van Social Deal en binnenkort worden er flyers door Heemstede verspreid om een nog betere naamsbekendheid neer te zetten. "Ik merk dat men niet weet dat onze slagerij ook een restaurant heeft en dat De Vleeschhouwerij geen Italiaans restaurant meer is. We verdienen het om dagelijks vol te zitten, want voor een schappelijke prijs krijg je een heerlijke maaltijd op je bord. Mocht je niet van vlees houden, dan hebben we ook genoeg vis- en vegetarische gerechten die vast in de smaak

vallen." Ton & Ginny vonden het een must om een concept neer te zetten dat niet trendgevoelig is. "Tegenwoordig zijn tapas- en hamburgerrestaurants helemaal hot. Ik denk dat dat over vijf jaar weer over is. Een lekker gegrild stuk vlees gaat nooit uit de tijd. Ons vlees heeft het keurmerk Keten Duurzaam Rund- en Varkensvlees. Mijn neef heeft zijn eigen boerderij waar runderen worden gemest op een manier die zo milieuvriendelijk mogelijk is. We kennen de achtergrond, dat het geen toegevoegde hormonen heeft en waar het vandaan komt. Het is vlees met een verhaal en dat proef je."

Greep uit de menukaart

Voorgerechten
Proeverij de Vleeschhouwerij
Steak Tartar

Hoofdgerechten
Botermalse biefstuk van eigen mestrij
T-bone steak van de grill (450 gram)

Nagerechten
Chocoladefondant
Kaasplankje met vijf verschillende kazen



Raadhuisstraat 28
2101 HG Heemstede
www.restaurantdevleeschhouwerij.nl

Uitgebreid tafelen bij Restaurant Red Orchids

**Op de Zandvoortse-
laan in Heemstede
opende in april 2015
Red Orchids haar
deuren. De wens van
eigenaar Tjong Yin
Pang ging hiermee
in vervulling. Op het
menu staat Modern
Asian Cuisine:
gerechten uit Thailand,
Japan, Indonesië en
China met een twist.**

"Ik heb altijd al affiniteit met de horeca gehad. Dat komt door mijn opleiding aan de Hotelschool, maar ook door mijn ouders. Zij zijn eerste generatie Chinezen en begonnen een restaurant in Hillegom. Van hen heb ik geleerd om hard te werken." Voorheen zat in het pand van Red Orchids restaurant Pula. "Men wist wel dat het er zat, maar ze kwamen er niet. Toen ik hier Red Orchids begon, begon ik met niks. Er moest in het pand dus veel 'rechtgezet' worden. Uiteindelijk hebben we een spetterende opening gehad en het is nog steeds spetterend. Elke avond zit het restaurant vol. Heemstede is een ondernemersdorp, dus ik herken mijzelf in de gasten die hier komen. Ik luister ook naar wat zij willen. Restaurant Red Orchids heeft een keuken waarin kwaliteit en versheid centraal staan, waarbij de puurste ingrediënten worden gebruikt om de lekkerste gerechten te bereiden. Red Orchids onderscheidt zich bovendien door de service van het personeel."

De sfeer in het restaurant valt te beschrijven als romantisch en niet te strak. Tjong: "Ik wil een beleving creëren waarbij mensen rustig kunnen dinieren. Dit met lekkere wijn-spijscombinaties. De gemiddelde prijs van een driegangsmenu is € 28,50. We moeten laten zien wat we kunnen. We mengen Aziatische culturen in onze gerechten aangezien deze combinatie niet in de buurt te vinden is en omdat we de mogelijkheid hebben om dit aan te bieden. Ik bedenk de gerechten samen met de Kantoneze en Maleisische koks."

In de toekomst hoopt Tjong Red Orchids uit te kunnen bouwen. "De aanvraag ligt inmiddels bij de gemeente om de tuin bij het restaurant te trekken, die nog 12 meter doorloopt. Verder zijn we druk bezig om de naamsbekendheid neer te zetten. Zo zijn er vaak acties met vijfgangenmenu's die we scherp aanbieden en promoten op social media. We zitten in een leuke buurt dus dat is al een pluspunt."



Zandvoortse laan 145
2106 CM Heemstede
www.redorchids.restaurant



Tjong Yin Pang
Eigenaar
Red Orchids

Greep uit de menukaart Red Orchids

Voorgerechten

Crispy Pancake Duck
Proeverij van gestoomde
en gefrituurde Dim Sum

Tussengerechten

Gestoomde oesters
in zwarte bonensaus
Soft shell crab
(Kort gewokte blauwe
krabbetjes met 5 specerijen)

Hoofdgerechten

Pepes Dorade
Kung Pao Kip



Jan Willem Mazel
Uroloog
Spaarne Gasthuis

“Door robotchirurgie is de kwaliteit van operaties verbeterd.”

Jan Willem Mazel begon zijn carrière als Uroloog bij het VU Medisch Centrum in Amsterdam waar hij zich specialiseerde in robotchirurgie. Inmiddels is hij acht jaar werkzaam bij het Spaarne Gasthuis te Hoofddorp en woont hij in Heemstede: “Heemstede is een fijne gemeente en het is heerlijk om richting werk alle files voorbij te fietsen.”

Ondanks dat Jan Willem nu werkzaam is bij het Spaarne Gasthuis, voert hij nog steeds robotoperaties uit in het VUMC. Door robotchirurgie is de kwaliteit van opereren verbeterd: de chirurg kan heel precies opereren, er is minder bloedverlies, geen grote wonden en patiënten komen beter uit de operatie omdat het minder intensief is. “We hebben echt de kwaliteit van prostaatoperaties kunnen verbeteren. Toen ik ermee begon in 2006, stond de robotchirurgie in Nederland nog in de kinderschoenen. Inmiddels is het een standaard operatietechniek geworden die in veel ziekenhuizen wordt uitgevoerd.”

Patiëntgerichte aanpak

Sinds de fusie van het Kennemer Gasthuis en het Spaarne Ziekenhuis is het Spaarne Gasthuis één van de grootste ziekenhuizen van Nederland. Tevens is locatie Haarlem door het Algemeen Dagblad verkozen tot beste ziekenhuis van Nederland. Jan Willem weet waar dat mee te maken heeft: “We hebben een patiëntgerichte aanpak. Ik behandel een patiënt zoals ik zelf behandeld zou willen worden. Als er een bepaalde uitslag binnen is, bel ik de patiënt direct in plaats van hem of haar twee weken te laten wachten. Je moet niet vergeten hoe een patiënt soms samen met de familie in angst thuis op een uitslag zit te wachten. Door mij in de patiënt te verplaatsen, voelt de patiënt zich meer gewaardeerd.”

Arts & ondernemer

Sinds 1 januari 2015 werken alle medisch specialisten van het Spaarne Gasthuis samen in een eigen onderneming: het Medisch Specialistisch Bedrijf. Doordat dit bedrijf eigen personeel in dienst heeft en investeringen doet, hebben artsen tegenwoordig ook een ondernemersrisico. Het Medisch Specialistisch Bedrijf werkt nauw samen met de Raad van Bestuur van het ziekenhuis. Mazel: “We kunnen als dokters niet een andere kant opgaan dan het

ziekenhuis. We zijn aan elkaar verbonden. Samen zorgen we ervoor dat het ziekenhuis de beste patiëntenzorg kan leveren. Het werkt ontzettend goed omdat alle dokters nu in dezelfde onderneming werken, waardoor we allemaal dezelfde kant opgaan. Het belang van de patiënt staat altijd centraal.”

Adviseren op het schoolplein

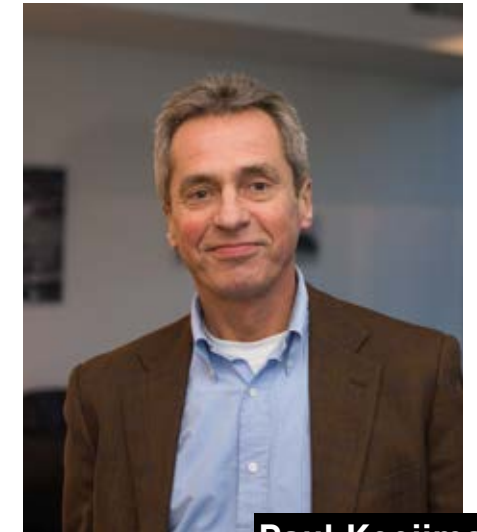
“Een band met de patiënt hebben is in mijn vakgebied van belang. Mensen komen naar mij toe met soms heel intieme problemen. Ze hebben vaak al langere tijd klachten en als ze dan uiteindelijk hier komen, heb ik een oplossing voor hun probleem en zijn ze opgelucht. Dat is het mooie van mijn vak. Ik kom regelmatig patiënten tegen in Heemstede, bijvoorbeeld op de Binnenweg of op het schoolplein. Zij stappen soms op mij af en vragen om advies. Dat zie ik als een compliment omdat zij zien dat ik toegankelijk ben, zowel als arts als persoon.”

Spaarne  Gasthuis

Spaarnepoort 1
2134 TM Hoofddorp
www.spaarnegasthuis.nl


Health Services

“Ik heb geen voorkeur voor één van de drie deelfuncties. Juist omdat ze zo verschillend zijn, heb ik plezier in mijn werk.”



Paul Kooijman
KLM-arts

De in Heemstede wonende Paul Kooijman is al 26 jaar werkzaam als arts bij KLM Health Services. Paul neemt ons mee in zijn beweging doch variërende baan, die bestaat uit drie deelfuncties: Medisch adviseur voor KLM Health Services op de buitenstations van KLM (regio Noord-, Midden- en Zuid-Amerika), Eerste Hulp-voorziening Airport Medical Services en Back-up arts voor de off-shore industrie. “Ik verveel me geen moment.”

Arts zonder grenzen

“Mijn functie Medisch Adviseur voor de buitenstations van de KLM houdt in dat ik verantwoordelijk ben voor de medische voorzieningen op die buitenstations. Als de KLM-crew bijvoorbeeld in Quito is, moet daar een specifieke arts ter plaatse zijn. Een focal point hebben we op elk station voor de crew. Mijn verantwoordelijkheid is om dat netwerk in die regio te onderhouden. Eens in de zes weken ben ik ter plaatse. Dan heb ik contact met het ziekenhuis, contact met de arts die daar voor KLM is en ik neem een kijkje in het hotel waar de crew zit om te kijken of alle voorzieningen in orde zijn. Ik check het hotel goed, hoe snel een ambulance ter plaatse kan zijn, hoe adequaat

er gehandeld moet worden, maar ook of het eten aan alle hygiënische eisen voldoet.”

Toen het Ebola-virus zich rap aan het verspreiden was, speelden Paul en zijn collega's een belangrijke rol samen met GGD Kennemerland. “Hoewel het niet mijn gebied was, was het een drukke tijd waarbij wij veel invloed hadden op het brieven van de KLM-crew die naar die regio ging. We hebben gelukkig bijna geen incidenten gehad, maar wel alerts van mogelijke Ebola-gevallen. Men was huiverig. Met dat soort gevallen kwam er ook weer een conference call vanuit de lucht en bespraken we de situatie. Het was een interessante tijd, maar ik ben blij dat 'ie voorbij is.”

Advies aan de lucht

Een heel andere taak van Paul is dat de KLM hem uitleent aan de dochteronderneming van KLM Health Services, te weten Airport Medical Services op luchthaven Schiphol. “Ik zit bij de Eerste Hulp-voorziening die bedoeld is voor alle reizigers en andere mensen die op Schiphol werken, mocht hen iets overkomen. Er komen zo'n veertig à vijftig mensen per etmaal. Ook oordelen wij over mensen met medische handicaps: wat voor voorzieningen zijn er nodig

zodat zij alsnog mee kunnen vliegen met KLM? Wat tevens een leuk aspect is, is dat als er een KLM-machine in de lucht is en er een medisch probleem is, we worden bijgeschakeld om te kunnen overleggen wat wijsheid is: moet de persoon in kwestie medicijnen krijgen of moet er een tussenlanding gemaakt worden? Eén keer per 24 uur wordt er wel contact opgenomen met ons.

Off-shore uitdagingen

“Bij het derde aspect van mijn werk, back-up arts voor de off-shore industrie, word ik gebeld als er op een boorplatform iets gebeurt. Ik heb dan zagezegd de regie. Het is daar een compleet andere wereld. Men zit daar volledig geïsoleerd. Er gebeuren niet vaak ongelukken, maar als er iets gebeurt, dan is het een groot ongeluk.”

Variatie is de sleutel

“Ik heb geen voorkeur tussen de drie deelfuncties. Juist omdat ze zo verschillend zijn, heb ik plezier in mijn werk: de Eerste Hulp-zorg op de luchthaven, het reizen naar Amerika en off-shore zijn interessante, afwisselende dingen die ik geen van drieën kwijt zou willen raken. Daarbij is KLM een fijne werkgever dus ik heb niets te klagen.”



Kim van der Plas
Eigenaresse
Nagelstudio EMKI

*Opleiding
beauty & more*

Team
Nagelstudio EMKI



Nagelstudio EMKI Niet zomaar een nagelstudio

Kim van der Plas was 21 jaar toen zij meer van de wereld wilde zien. Zij ging als Tomboy zijnde op reis naar Hongarije en zag daar dat veel vrouwen dagelijks een schoonheidssalon bezochten en zichzelf goed verzorgen. "Ik liet toen voor het eerst mijn nagels doen en ik dacht: dit kan ik beter!" Kim voegde de daad bij het woord. Toen zij terug was in Nederland opende zij haar eigen nagelstudio.

"Ik begon eerst aan huis en later op de hoek van mijn toenmalige woning in Haarlem. Ik vond het ontzettend eng om dit op te starten maar ik deed het gewoon. Toen mijn partner en ik uit elkaar gingen, wilde ik het beste voor mijn kinderen. Daarom besloot ik om met hen naar Heemstede te verhuizen, zo ook met mijn salon. Eind januari van dit jaar heeft Nagelstudio EMKI haar deuren geopend op het Wilhelminaplein met een compleet nieuw team. Het pand is groter, het is een ontzettend leuke buurt en mijn kinderen zitten vlakbij op school: het plaatje is compleet."

Dat Kim het ondernemen in haar bloed heeft zitten, wordt al gauw duidelijk. Zij is druk op alle socialmediakanalen, organiseert kinderpartijtjes en is gestart met het 'Heemstedse thee-uurtje'. Op maandagmorgen zijn haar klanten welkom om voor € 20,- hun nagels te laten voorzien van gellak en iemand mee te nemen waarvan de nagels gratis worden gelakt. "Lekker verzorgd worden en kletsen onder het genot van een warme kop thee en chocolade van Van Dam. Ik ben erachter dat er sowieso veel behoefte was aan een nagelstudio in Heemstede. Heemstedse dames houden ervan zich tot in de puntjes te verzorgen, dus het is een doelgroep die heel goed bij EMKI past."

Bij de vraag wat Nagelstudio EMKI biedt, komt er een flinke opsomming: "Kunstnagels, gellak, gezichtsontharing, wimperextensions, botoxinjectables en zelfs cursussen en opleidingen. Maar er zit nog veel meer in de pipeline." Kim heeft altijd al een passie voor PR en marketing gehad. Haar streven is dan ook om in de salon naar de achtergrond te treden en zich meer op te focussen op die gebieden. "Ik heb altijd al mijn eigen ding gedaan en ik keek nooit naar wat een ander deed. Ik wil dan ook meegeven aan anderen: volg je hart en twijfel niet aan jezelf. Daarom ben ik waar ik nu sta. Omdat ik overal dwars tegenin ben gegaan."



Wilhelminaplein 15
2103 GS Heemstede
www.nailstudioemki.nl

EEN MOOIE HUID BEGINT VAN BINNEN

Bij Blitz Skincare wordt gewerkt volgens het concept 'outside, inside & zen beauty', oftewel de 'beauty triangle'. Een totaalconcept waarbij de pijlers worden gericht op het aanpakken en bestrijden van huidproblemen zoals acne, huidveroudering, hyperpigmentatie en rosacea. "Het is gebleken dat we met alleen 'outside beauty' (verzorging van buiten) niet langer tot het optimale resultaat komen."

Omdat Blitz altijd vooroploopt op het gebied van ontwikkeling, zijn de Beauty Managers van Blitz de eerste in Nederland die de gloednieuwe opleiding tot Orthomoleculair Huidspecialiste hebben gevolgd. Dat klinkt allemaal heel fancy, maar wat houdt het eigenlijk in? "Het komt van het Griekse 'Ortho' (goed of juist) 'moleculaire' (in de juiste moleculaire omgeving), of anders gezegd: optimaal biochemisch milieu", vertelt Beauty Manager Claudia. "Dat houdt in dat alle vitamines, mineralen en hoofdvoedingsstoffen, zoals koolhydraten, eiwit en vetten, in de juiste en optimale hoeveelheid aanwezig zijn in het lichaam. We gaan hierbij uit van de optimale dagelijkse hoeveelheid, niet te verwarren met de aanbevolen dagelijkse hoeveelheid die het voedingscentrum voorschrijft. Hiertussen zit een wezenlijk verschil."

"Uit onze voeding alleen kunnen we deze stoffen helaas niet meer voldoende halen. Door de verarmde voedingsbodem, genetische manipulatie en bewerken van voeding, is het toevoegen van supplementen bijna noodzakelijk geworden", gaat Claudia verder. "Met deze opleiding worden wij verrijkt met een enorme kennis omtrent voeding en voedingssupplementen, met name gericht op huidproblemen", vult haar collega Paulien enthousiast aan. "Onze cliënten kunnen online een voedingsdagboek bijhouden en deze digitaal naar ons sturen. Wij kunnen zo precies aflezen wat de cliënt aan voedingsstoffen, vitamines en mineralen tekort komt. Vervolgens maken we

voor deze cliënt een persoonlijk voedingsadvies op maat, aangevuld met voedingssupplementen. Op deze manier kunnen we het huidprobleem op verschillende manieren aanpakken. Enerzijds met het scala aan behandelingen die wij aanbieden en anderzijds door middel van de juiste voeding, lifestyle en suppletie."

"Over supplementen is nog veel onduidelijkheid. Cliënten weten vaak niet wat zij moeten nemen en zien door de bomen het bos niet meer. Vanaf nu kunnen wij hier dus goed in adviseren en begeleiden en kunnen we op het gebied van huidverbetering echt iets bereiken", aldus Paulien.

"Er zit veel prijs- en kwaliteitsverschil in supplementen. Net als bij cosmetica zit dat prijsverschil in de kwaliteit, zuiverheid en dosering van de supplementen. Wij werken uitsluitend met bio-identieke suppletie. Dat betekent dat de suppletie 'lichaams-eigen' is en daarom ook optimaal en direct kan worden opgenomen in het lichaam. In veel, vaak de iets goedkopere, supplementen zitten samenstellingen die niet door het lichaam kunnen worden opgenomen", legt Paulien uit. "Ook een slechte darmwerking is van invloed op de huid. 80% van een niet goed functionerende darm komt door voedingsgewoontes, ook de darmwerking komt tijdens deze studie uitgebreid aan bod."

Wil je weten hoe je jouw huid van binnenuit mooier kunt maken? Bel Blitz.



In vijf jaar tijd is Blitz Skincare uitgegroeid tot een succesvol, bruisend en bloeiend bedrijf. Door te blijven innoveren en ambitieus te zijn is Blitz inmiddels een begrip geworden in Heemstede én omstreken. Deze keer interviewde HIK de Beauty Managers Claudia en Paulien van *booming Blitz*.



megaSun beauty & care

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

Een begrip op de Binnenweg

Op 1 maart 1980 opende de moeder van Channah en Felice de Jong een winkel op de Binnenweg, genaamd Mes Amis. In de winkel verkocht zij meubels, cadeautjes en wat kleding. Van jongs af aan gingen haar dochters al mee op inkoop en hielpen ze in drukke tijden mee. Ondanks dat ze allebei iets heel anders hebben gestudeerd, besloten ze uiteindelijk toch om de zaak samen voort te zetten. dertien jaar geleden namen zij het stokje over van hun moeder.

De zussen De Jong wilden altijd al ondernemers worden. Channah: "Dat zit in ons bloed. Onze vader werkte altijd in loondienst en hij was de eerste die zei dat we niet voor een baas moesten gaan werken." Felice vult aan: "Als kind kijk je daar heel simpel naar. Je ziet je vader elke dag vroeg de deur uit gaan en laat weer thuiskomen, voor mijn gevoel heel saai. Onze moeder werkte voor zichzelf en was veel flexibeler. Ze werkte hard, verdiende meer geld en als meisje is kleding uiteindelijk een stuk interessanter."

Waarom makkelijk als het ook moeilijk kan

"In de meeste winkels hangen zo'n tien à vijftien merken. Wij maken het onszelf moeilijk met 35 merken. Dat heeft ook te maken met de casual chic stijl die bij Mes Amis in de rekken hangt. We proberen in te kopen wat andere winkels niet kopen en wat niet via webshops verkrijgbaar is. Zo wordt ons aanbod exclusiever. Elke zomer gaan we 4 weken dicht en in augustus starten we met een compleet nieuwe collectie en een klein stukje uitverkoop."

Uitgebalanceerde collectie

In de collectie van Mes Amis zijn veel handige basic kledingstukken te vinden, maar er zijn bijzondere elementen aan toegevoegd om er geen alledaags aanbod van te maken. Felice: "We proberen een mix te maken van betaalbare en duurdere merken. Van Maison Scotch tot Hugo Boss. Deze variatie past bij onze uiteenlopende klantenkring: vrouwen tussen de dertig en zestig jaar die van mooie dingen houden en zelfbewust zijn. Zij inspireren ons voor de inkoop. Daarnaast doen we inspiratie op door veel te kijken in de bladen, te reizen naar het buitenland, op straat en op tv. We kijken altijd om ons heen."

Service met een smile

Felice vertelt over de acht dames die achter de toonbank van Mes Amis staan: "Met z'n allen proberen we een goede sfeer neer te zetten en ons bewust te zijn dat vrouwen ook gewoon binnenkomen voor een stukje gezelligheid en sfeer. We bieden daarom een kopje koffie aan en maken een praatje." Channah haakt in: "We bellen bepaalde klanten als er iets binnen is gekomen wat bij hun wensen past. We proberen het persoonlijk te maken." Channah en Felice hopen de komende jaren op deze manier door te gaan. "De sfeer van de winkel en het helpen van klanten willen we blijven verbeteren. We blijven enthousiast en gastvrij en dat ook nog eens op het leukste stuk van de Binnenweg!"

mes amis

Binnenweg 132
2101 JP Heemstede
www.mesamis.nu



De zomertrends van 2016

volgens Channah en Felice:

1. Pastelkleuren, van zachtroze tot lichtblauw
2. Navy thema (donkerblauw met wit)
3. 70's look: suède, flarepijpen, steenrood

Blij met de bij

Foto met ZM de Koning: Joost Huijsing - Vroege Vogels
Foto op dak Raadhuis Heemstede: Iwan Teeuwen - Gemeente Heemstede

Pim Lemmers (53) ging na de havo aan de slag bij PTT en verschillende mediabedrijven, zoals 3FM, Radio Noord-Holland, Joop van den Ende en GPD. Nu is hij freelancer bij het Haarlems Dagblad en werkt hij part-time bij PostNL. Daarnaast besteedt hij wekelijks 10 tot 15 uur aan zijn vrijwilligerswerk als 'bijenmissionaris'.

Pim Lemmers
Imker



De in Heemstede wonende Pim Lemmers is sinds zijn negende gek van bijen. Met De Josephschool uit Bloemendaal ging hij destijds naar Imkerij Mellona in Santpoort en heeft daar naar eigen zeggen 'het bijenvirus opgelopen'. In 1994 is hij zelf bijen gaan houden en tot op de dag van vandaag is Pim gefascineerd door deze zoemende beestjes.

"In 2000 werd er nog gezegd dat het imkeren een uitstervend ambacht was. Dit bleek gelukkig niet het geval. In Nederland zijn er ongeveer 7.000 hobbyimkers. Het houden van bijen is momenteel 'hot' en dat breng ik dan ook graag onder de aandacht bij mensen. Het gaat echter helaas nog altijd slecht met de bijen. Dat komt omdat men geen tijd meer heeft om de tuin te onderhouden, dus legt men daar tegels of kiezelstenen in plaats van bloemen. Ten tweede is er de zogeheten varroamijt, een uitwendige parasiet die de bijen ziek maakt. Ten slotte kunnen bestrijdingsmiddelen, die op alle gewassen worden gespoten, dodelijk voor bijen zijn. Wat mensen niet weten is dat 80% van alle bouwgewassen afhankelijk is van bestuiving door bijen. Als het zo doorgaat, ligt er in de toekomst mogelijk geen groente en fruit meer in de winkels. Daarom ben ik hard bezig om een stuk bewustwording bij de mensen te creëren."

Pim: "Heemstede is een prachtige, groene gemeente en doet ontzettend veel voor de bij. Op kinderboerderij 't Molentje staat bijvoorbeeld het bijenhuis, waar kinderen kunnen zien hoe bijen wonen en leven. Ook worden de bermen ingezaaid met bijvriendelijke bloemen, sommige bermen worden minder vaak gemaaid en de gemeente geeft de laatste jaren bloemenzaad weg aan inwoners om de bijen een beetje te helpen. Daarnaast staan er twee bijenvolken op het dak van het Raadhuis."

Door zijn ervaring in medialand weet Pim verschillende mensen en kanalen te bereiken. Anderhalf jaar lang heeft hij samen met DJ Giel Beelen geïmkerd en in 2014 kwam Vroege Vogels, waar hij de huisimker is, met het idee om Willem-Alexander en Maxima een bijenvolk aan te bieden. "Daar werd razend enthousiast op gereageerd. De drie bijenvolken werden geplaatst in april 2014. In mei 2014 heb ik ook op Drakensteyn bijen neergezet in de tuin bij prinses Beatrix. Elke twee weken maak ik een rondje Binnenhof, Catshuis, paleis Noordeinde en Villa Eikenhorst. De rest van de week ben ik voornamelijk in de regio Kennemerland te vinden, waar bijenvolken op prominente plekken staan. Dit om maar constant aandacht te vragen voor de bijen en dat lukt aardig. Particulieren bieden spontaan plekken aan om bijen neer te zetten, winkeliers willen bloemenzaad weggeven en vanaf 7 april start ik een cursus bijenhouden, in samenwerking met de gemeente Heemstede en de Rabobank Haarlem."

Bij de vraag wat men kan doen voor de bij geeft Pim heldere antwoorden: "Gebruik geen bestrijdingsmiddelen en maak je tuin bijvriendelijk door bloemenzaad te zaaien." Vrijdag 22 april is het Wereld Aarde Dag. Pim organiseert op die dag voor de tweede maal de landelijke Zaaidag, samen met de Bijenstichting en Greenpeace. Die dag wordt er onder andere gezaaid in de Provinciënwijk in Heemstede. Dit gebeurt samen met bewoners, de gemeente Heemstede en Elan Wonen. Pim: "Mensen verarmen qua kennis steeds meer van de natuur. Daarom bezoek ik regelmatig scholen en vertel ik de kinderen waarom bijen zo belangrijk voor ons mensen zijn. Binnenkort start ook een cursus jeugd-imkeren. De jeugd is de toekomst en moet later voor de natuur zorgen. Het is de belangrijkste groep die deze educatie nodig heeft."

**MONT
BLANC**

Montblanc Heritage Chronométrie and Hugh Jackman

Crafted for New Heights

In homage to the European explorer and his need for utmost precision, Montblanc pays special tribute with the Montblanc Heritage Chronométrie Quantième Complet Vasco da Gama Special Edition featuring a full calendar and a blue lacquered constellation around the moon phase, which shows the exact same night sky above the Cape of Good Hope as Vasco da Gama observed it in 1497 on his first journey to India. Visit and shop at Montblanc.com



VAN VELTHOVEN
JUWELIERS

Binnenweg 11, 2101 JA, Heemstede
Tel. +31(0)235477077
www.vanvelthovenjuweliers.nl



Marjan Jaspers
Kunstenares
Voorzitter Heemsteedse Kunstbeurs



Kunst met kwaliteit bij de Heemsteedse kunstbeurs

Op haar vierde ging haar voorkeur al uit naar krijten en met verf spelen. Sindsdien heeft Marjan Jaspers niet stilgezeten: ze heeft een opleiding gevolgd aan de Gerrit Rietveld Academie, lesgegeven, een eigen atelier aan de Voorweg waar zij workshops geeft én is voorzitter van de Heemsteedse Kunstbeurs, die op 1, 2 en 3 april plaatsvindt in Sportplaza Groenendaal.

"Haarlem is een plek waar veel gebeurt rondom kunst. Ik vond het tijd dat de aandacht op Heemstede werd gericht. Heemstede is een prachtige gemeente met meer potentie dan wat er tot nu toe in gedaan wordt. Ik heb met kunstenaar en huidige bestuurslid Albert Röllich contact opgenomen en zo is het balletje gaan rollen. Inmiddels staat de vierde editie van de Heemsteedse kunstbeurs voor de deur." Dat de beurs gezien en gewaardeerd wordt, mag blijken. Afgelopen jaar kwamen er in het weekend meer dan 2.000 bezoekers.

Kwaliteit belangrijker dan kwantiteit

Om de kwaliteit te waarborgen, heeft de Heemsteedse Kunstbeurs sinds dit jaar een externe ballotagecommissie. Elke kunstenaar gaat door de keuring. De twee pijlers waar zij aan dienen te voldoen zijn professionaliteit en kwaliteit. "We willen de beurs naar een hoger plan tillen, zodat we vanuit de regio ook belangstelling krijgen. De beurs is eigenlijk een cadeau voor de gemeente Heemstede." Dat het hart van Marjan in Heemstede ligt, is wel duidelijk: "Ik heb vanaf mijn 22^e in Heemstede gewoond en een atelier gehad. Ik woon nu in Haarlem maar ik voel mij nog steeds zeer verbonden met Heemstede. Mijn atelier is bijna mijn eerste huis."

Niet groter, maar breder

De ambitie om niet groter, maar breder te worden, is aanwezig: "We zijn aan het kijken om het concept van de Heemsteedse Kunstbeurs te verbreden, maar we verliezen de kern niet uit het oog." Marjan staat zelf ook met haar eigen werk op de Heemsteedse Kunstbeurs: "Ik ga een aantal dingen die ik zelf leuk vind neerzetten, rare combinaties maar ook serieuze werken. Ik heb een humorvolle kant dus ik vind het leuk om daar ook iets van te tonen in mijn werk."

Lang leve de vrijwilligers

Marjan Jaspers is de vrijwilligers van de Heemsteedse kunstbeurs ontzettend dankbaar. Zo ook het bestuur, bestaande uit Marjan zelf, Rian Peeperkorn, Albert Röllich, Frans van Ooijen, Janine van der Kooij en Rosita van Wingerden. "Zij doen al vanaf het eerste uur mee en beschikken over organisatorische kwaliteiten. Ze zijn er altijd, stellen geen vragen en nemen van alles voor hun rekening." De beurs, die georganiseerd wordt door kunstenaars, voor kunstenaars en publiek, is gratis te bezoeken. "De bezoekers kunnen dit jaar een hoop afwisseling verwachten, gecombineerd met een goede sfeer. Er valt écht wat te beleven."



Sportparklaan 16
2103 VT Heemstede
www.heemsteedsekunstbeurs.nl
www.marjanjaspers.nl

Een boekje opendoen over

De Bibliotheek Heemstede

Heel Heemstede weet de Bibliotheek in het prachtige gebouw op het Julianaplein te vinden. Directeur Roxane van Acker, frontofficemanager Lysbeth van Riemsdijk en vestigings-coördinator/relatiemanager Martha ter Heijden zijn dan ook druk bezig om dit gaande te houden en zowel bezoekers als lokale partijen met open armen te ontvangen. Lysbeth: "We zijn veel meer een ontmoetingsplek geworden."



Lysbeth van Riemsdijk

Roxane van Acker

Martha ter Heijden

Educatie is voor de Bibliotheek een belangrijk aspect. Studenten komen dagelijks binnenwandelen om in een rustige omgeving te kunnen leren en bij de Bibliotheek Heemstede worden zij van alle gemakken voorzien. Educatie geldt niet alleen voor studenten. Roxane: "We hebben programma's op maat per leeftijdscategorie. We hebben bijvoorbeeld een programma voor baby's, maar ook voor senioren. Educatie is een springlevende tak van de Bibliotheek." Martha vult aan: "We houden in de gaten wat er speelt in de samenleving. Zo helpen we, samen met de vrijwilligers van Welzijn Ouderen, senioren met het gebruik van iPads en smartphones. Er ontstaat contact tussen de mensen. Dat is echt de meerwaarde."

De Bibliotheek anno 2016

Het verschil van toen en nu wat betreft het bibliotheekwezen, is dat men meer naar buiten treedt. Lysbeth: "Het is meer dan de bibliotheek van vroeger. De kern is er nog steeds, maar er is veel meer bijgekomen. Iets wat nodig is in deze tijd. Zo bieden wij ook een plek voor vluchtelingen waar zij met behulp van onze boeken de Nederlandse taal kunnen leren. Tevens kunnen zij gratis gebruikmaken van het internet om contact op te nemen met familieleden. Een bibliotheek is een plek waar je altijd terecht kan."

Gemoderniseerde ontmoetingsplek

Er zijn dingen veranderd in de Bibliotheek Heemstede. De digitalisering is in volle gang met e-books en er is begonnen met het retailconcept waarbij boeken uitgestald staan op thematafels. Er verandert meer. Roxane: "Het was de vraag of de Bibliotheek op het Julianaplein gevestigd zou blijven of moest verhuizen. De kogel is vorig jaar door de kerk gegaan; we blijven hier. Tegelijkertijd kwam de vraag wat wij ervan vinden als een aantal partijen uit de gemeenschap in het gebouw erbij zouden komen. Dat vond ik direct een goed idee, want dat is wat we willen: contact met lokale partijen en in de haarvaten van de samenleving zitten."

Alle voorzieningen onder één dak

Wethouder Christa Kuiper heeft vanuit de gemeente Heemstede de leiding in dit project. Lysbeth brainstormt regelmatig met de werkgroep: "De Bibliotheek kan voor alle betrokkenen iets betekenen door de beschikbare informatie en door het scala aan activiteiten dat wij organiseren." Bij de nieuwe partijen zit onder andere een kinderdagverblijf en een politiepост die 24 uur per dag geopend is voor 3D-aangiftes. De bedoeling is dat 1 januari 2017 het nieuwe gebouw haar deuren opent. "Zo wordt de Bibliotheek nóg meer de ontmoetingsplek die het kan en wil zijn."

de Bibliotheek
Zuid-Kennemerland

Julianaplein 1
2101 ZC Heemstede
www.bibliotheekzuidkennemerland.nl

Boekentips van collectiespecialist Genie Does-Moison Dé aanraders van dit moment



Colm Tóibín Nora

In een dorp van het katholieke Ierland tijdens de Jaren zestig speelt zich het verhaal van Nora af. Nora is net haar man Maurice verloren en probeert zich als weduwe en moeder staande te houden in het wat benauwende dorp. Nora neemt je in het verhaal mee naar de eenvoud en de zorgen van het dagelijks leven in een dorp. Een ontroerend en aantrekkelijk verhaal.



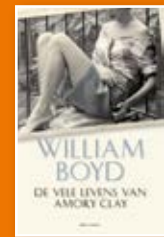
David Lagercrantz Wat ons niet zal doden

Professor Frans Balder krijgt tijdens zijn onderzoek op het gebied van kunstmatige intelligentie gevoelig materiaal over de Amerikaanse inlichtingendienst, ontdekt door een vrouwelijke hacker met piercings en tatoeages. Balder belt journalist Mikael Blomkvist. Dit zorgt voor een keerpunt in het leven van Blomkvist en het tijdschrift Millennium dat zware tijden doormaakt. Het vierde deel van de serie Millennium dat je in één adem uitleest.



Sara Gruen Aan de waterkant

1944. Na een voorval wordt de Amerikaan Ellis door zijn vader financieel afgesneden. Hij besluit met zijn vrouw Maddie en zijn beste vriend Hank naar Schotland te vertrekken om te bewijzen dat het monster van Loch Ness bestaat. Op die manier probeert Ellis weer in de gunst te vallen van zijn vader. Terwijl Hank en Ellis op zoek zijn naar bewijzen, blijft Maddie alleen achter in een herberg. Langzamerhand verandert zij van een afhankelijke, wat zenuwachtige vrouw in een doortastend, zelfstandig persoon.



William Boyd De vele levens van Amory Clay

Amory Clay blikt terug op haar leven als fotografe. Ze vertelt over haar vader die krankzinnig uit de Eerste Wereldoorlog terugkomt, maar grotendeels vertelt ze over haar reizen als fotografe in Berlijn eind jaren twintig, New York en Londen in de jaren dertig en als eerste vrouwelijke oorlogsfotografe tijdens de Tweede Wereldoorlog in Frankrijk.



Jan Siebelink Margje

Een zelfstandig te lezen vervolg op de bestseller Knielen op een bed violen. Wederom een verhaal over de familie Sievez maar dit keer staan Margje en haar twee zoons Ruben en Thomas centraal. Ruben is inmiddels 73 en kijkt terug op de tijd dat Margje nog leefde en hij vreselijk zijn best deed om de liefde van zijn moeder te winnen. Margje gaf echter meer om haar jongste zoon Thomas. Een verhaal over verlangen naar liefde.



Kristina Sandberg Leven tot elke prijs

Een portret van de huisvrouw Maj in de jaren vijftig en zestig van de 20e eeuw. Als haar man 50 wordt neemt hij zijn gezin mee naar een hotel voor een weekendje weg. Zelf is hij in geen velden of wegen te bekennen. Maj is verdrietig maar houdt de schijn op dat ze gelukkig is. Haar man, Tomas, drinkt en heeft een affaire. Je wordt direct het verhaal ingesleurd. Terecht bekroond met de grootste literaire prijs van Zweden.

Alle titels zijn te leen bij de Bibliotheek Zuid-Kennemerland en kunnen gereserveerd worden via www.bibliotheekzuidkennemerland.nl



Carlos Casas
Kunstenaar

“Ik kijk niet naar wat ooit kan gebeuren. Ik leef vandaag.”

Omdat mensen te veel nadenken, zijn zij naïef geworden en leven zij onder voorwaarden, aldus Carlos.

Passieve beweging met expressieve kunst

Op vierjarige leeftijd begon Carlos Casas al met tekenen in zijn geboorteland Cuba. Hij ontmoette daar 23 jaar geleden zijn vrouw Bianca en is jaren geleden samen met haar naar Heemstede verhuisd. Carlos heeft een bijzondere kijk op het leven en inspirerende ideeën, wat hij uit in zijn kunst.

Zodra Carlos samen met Bianca ons een rondleiding gaf door zijn huis, gevuld met kunst en Cubaanse invloeden, werd al gauw duidelijk: dit is een man met een verhaal. Carlos begint: “Ik had weinig toen ik in Cuba opgroeide, maar ik heb altijd hard gewerkt. Toen ik studeerde aan de Medische Universiteit in Cuba, zat ik met mijn neus in de boeken terwijl de rest aan het feesten was. Ik specialiseerde mij in Chinese Geneeskunde en inmiddels heb ik mijn eigen praktijk in Haarlem als holistisch therapeut.”

Surrealistische kunst met realistische visie
Carlos is een autodidact. Hij heeft wel wat lessen gevolgd, puur uit interesse. De stijl van zijn schilderijen omschrijft hij als eclectisch en surrealistisch en altijd met een boodschap: “Ik heb geen enkel schilderij zonder betekenis heeft. Mijn schilderijen laten mijn reflectie op het leven zien. Daar haal ik

dan ook mijn inspiratie vandaan; uit het leven en gebaseerd op fantasie. Surrealistische vissen, bomen, oceanen, het is allemaal een passieve beweging om te uiten wat er mis is in deze wereld.”

Niet opvallen, maar herinnerd worden

“De wereld is er niet mooier op geworden. Vervuiling, vernietiging, armoede, ziektes; sla een krant open en je wordt ermee geconfronteerd. Het ergste is: we kunnen er iets aan doen, maar we doen het niet. Mensen nemen het leven voor lief.” Ondanks dat het niet het hoofddoel is van Carlos om op te vallen, maar om te worden onthouden, blijven zijn schilderijen (gemaakt met permanente inkt) niet onopgemerkt. Meerdere malen exposeerde hij in het Heemstedse Raadhuis en momenteel hangt zijn kunst bij de Wine Outlet, diverse ondernemers op de Binnenweg, maar ook in Casa del Habano in Den Haag. En hij is nog lang niet van plan om te stoppen. “Ik schilder bijna elke dag. Schilderen hoort bij wie ik ben. Iets doen wat je leuk vindt, zoals met vrienden omgaan, sporten en dus ook schilderen, dat is echt vrijheid.”

Een wijze kijk op het leven

Op de vraag of Carlos en Bianca misschien ooit

nog eens naar het buitenland zullen verhuizen, antwoordt hij stellig: “Ik kijk niet naar wat ooit kan gebeuren. Ik leef vandaag. Ik weet niet wat er morgen gebeurt. Omdat mensen te veel nadenken, zijn zij naïef geworden en leven zij onder voorwaarden. Als ik het hier morgen niet meer leuk vind, verhuis ik. Als mensen meer hun hart volgen en simpeler denken, zal dat een hoop in deze wereld oplossen.”

“Nature is divine. It is the beginning and the end of the circle of existency. It never ends and flows in eternity. It is the representation of ‘be’ and nothing else. It is the totality of all and everything. It is our life.”

- Carlos Casas

Health Studio Carlos Casas
Victor van Vrieslandstraat 6
2025 LS Haarlem



Patrick Kok
Initiatiefnemer



Robin Hoogervorst
Wijkagent
Heemstede Centrum/Noord

WhatsApp-groepen

De moderne vorm van buurtpreventie



Recent onderzoek van de Universiteit van Tilburg toont aan dat er in wijken met een buurtWhatsApp-groep 50% minder inbraken plaatsvinden. Patrick Kok besloot daarom om samen met wijkagent Robin Hoogervorst ‘Heemstedeapp’ op te starten. Inmiddels zijn er 26 wijkgroepen in Heemstede actief met in totaal 1.500 aanmeldingen.

“We doen het allang niet meer alleen, maar met alle deelnemende partijen.”

Heemstede had al drie WhatsApp-groepen voor buurtpreventie. Patrick Kok heeft deze groepen benaderd om samen sterk te staan en deze groepen te koppelen. Nu heeft elke wijk in Heemstede een WhatsApp-groep. De beheerders daarvan zitten tevens in een beheerdersgroep waarin zij de nodige informatie onderling kunnen delen waardoor de pakkans stijgt. Bijvoorbeeld als een verdachte uit de ene wijk richting de andere vlucht. “We zijn ook actief op social media”, vertelt Patrick. “Hierop begon het promoten van deze vorm van buurtpreventie, maar meldingen worden ook op Twitter gezet om een nog grotere groep te bereiken. Via dit kanaal heeft Robin mij ook gevonden en mij benaderd om te brainstormen over de mogelijkheden.” Robin haakt in: “Het idee begon te leven bij de politie, maar welke informatie we wel en niet kunnen delen blijft altijd een heikel punt. Daarnaast blijft het een burgerinitiatief, dus heb ik met Patrick de nodige plannen gemaakt en de gemeente erbij betrokken om het echt goed op te starten.”

Landelijk protocol met Heemstedse invloeden

Via de wervingsbrief, die door agent Hoogervorst is opgesteld, werden buurtbewoners geïnformeerd over het initiatief. Beheerders van de WhatsApp-groepen verspreiden deze van deur tot deur en ook de supermarkten en ondernemers zijn niet overgeslagen. In deze brief stond vermeld hoe men zich in kan schrijven, maar ook wat de regels zijn. Het gaat om verdachte personen

in de wijk, vermiste personen zoals kinderen en ouderen, diefstal of inbraak, beroving, doorrijden na aanrijding en medische noodsituaties. Men werkt volgens het landelijke protocol SAAR: signaleren, alarmeren, appen, reageren. Na het signaleren dient de politie ingelicht te worden, daarna kan het in de wijkgroep gezet worden en vervolgens kunnen deelnemers eventueel reageren naar de verdachte onder het mom ‘beter voorkomen dan genezen’.

Enkel appen wanneer nodig

Patrick: “We willen voorkomen dat er continu in de groep gepraat wordt. Er zijn natuurlijk altijd mensen die in het heetst van de strijd zich daar niet aan houden, maar zij worden dan vriendelijk op de regels gewezen. Het zou zonde zijn als leden de groep verlaten omdat ze vinden dat er te veel gepraat wordt.” Robin vult aan: “Het belangrijkste is dat de beheerders overzicht kunnen houden, aangezien het tweerichtingsverkeer is. De politie wordt gealarmeerd door de buurtbewoner, maar als er een inbraak gaande is in een bepaalde wijk, kan de politie via een plattegrond zien welke beheerder in die wijk woont. De beheerder krijgt van de politie een bericht met daarin wat er gaande is. Zo krijgen wij weer informatie over bijvoorbeeld het signalement of welke kant diegene oprent. Zo zie je maar, Patrick en ik doen het allang niet meer alleen, maar met alle deelnemende partijen.” Aanmelden en eventueel beheerder worden kan via de website www.heemstedeapp.nl.



www.heemstedeapp.nl

HFC

Sponsor
borrel met
gastspreker
Pieter Winsemius



Fotografie Robert van Koolbergen

JOH



Diner



Agenda

- 18 maart René van Meurs – Theater De Luifel
- 1 – 3 april Heemstedse Kunstbeurs – Sportplaza Groenendaal
- 9 april Fernando Lameirinhas – Podium Oude Kerk
- 14 april Turks Fruit/Sjoerd Pleijsier – Theater De Luifel
- 22 april Rayen Panday – Theater De Luifel
- 22 april Autoshow – Binnenweg/Raadhuisstraat
- 23 april Bloemencorso – Herenweg
- 27 april Koningsdag – diverse activiteiten Jan van Goyenstraat, Wilhelminaplein, Raadhuisplein
- 4 mei Dodenherdenking – Korte herdenkingsceremonie Monument Vrijheidsdreef
- 5 mei Bevrijdingsdag – diverse activiteiten
- 22 mei Voorjaarsmarkt – Binnenweg/Raadhuisstraat
- 9 – 10 juni Glad Marmer – Atheneum College Hageveld
- 11 juni Huldiging kampioenen & seizoensafsluiting – Koninklijke HFC
- 12 juni Kunstmarkt – Jan van Goyenstraat



Stijlvol, dynamisch, elegant en ruim. In Superb en Superb Combi uitvoering. U rijdt de nieuwe ŠKODA Superb vanaf: € 28.890,-



Martin Schilder
Automobielbedrijven

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

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

UW ZWITSERS ZAKMES IN VISUELE COMMUNICATIE



Mediadam
023 30 30 360
www.mediadam.nl

GRAFISCH ONTWERP
DRUKWERK
SIGNING
MEGA VISUALS
FOTOGRAFIE
RELATIEGESCHENKEN