



hik

HEEMSTEDE IN KAART

Nummer 5
september
2016

Hoe gaat het met... **BARRY HUGHES ?**

HLTC: TENNISCLUB MET OOG VOOR
TRADITIE EN SFEER

STICHTING PODIA HEEMSTEDE
OP NAAR HET NIEUWE SEIZOEN

HET HEEMSTEDE BOEK
HIK GEEFT EEN EXCLUSIEVE
SNEAK PEAK!



evi

Moet je nu sparen of beleggen?

Zeker nu de spaarrente zo laag staat kan beleggen een mooie oplossing zijn voor geld dat je langere tijd apart kunt zetten. Maar beleggen kent ook risico's. Wat als de koersen teruglopen, hou je dan vol? En als je gaat beleggen, wat is dan een goed moment om in te stappen? Als de beurzen laag staan, of juist hard stijgen?

Lees nu mijn blog 'Beleggen: wanneer stap je in?' Of download de whitepaper: 'Sparen of beleggen?'
Kijk op evivanlanschot.nl/heemstede

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

Voorwoord

Oké, we hebben weleens betere zomers gehad, maar de eenmalige CHIK heeft een hoop dames in het spreekwoordelijke zonnetje gezet. Wat hebben we een hoop reacties gekregen. Zelfs enkele lezers zeiden dat het de leukste editie tot nu toe was. Daarom zijn wij bij Mediadam druk bezig geweest om deze vijfde editie minstens zo leuk en interessant te maken.

In HIK5 vind je dit keer veel winkeliers van de Binnenweg en Raadhuisstraat. Zo vertelt Arno Koek over het Heemsteeds boekenpubliek en verkapt Willem van Dam het geheim van zijn vak. Ook Sport 2000, ECHT Heemstede, Beluga, De Roos, JUUL en Grut en Groot zijn in deze HIK te vinden en spraken we over ondernemen anno nu.

Ook zijn we voor elke editie weer op zoek naar een bekende Heemstedenaar. Deze keer: Barry Hughes. Wij vroegen ons af hoe het gaat met de man die een flinke carrière achter zich heeft omtrent voetbal, trainen en entertainen. Hij vertelt zijn verhaal, plus een paar leuke anekdotes.

Al met al: voor jou ligt weer een goedgevulde HIK. De volgende editie komt in december uit en wij zijn altijd op zoek naar Heemstedenaren met een verhaal. Ben of ken jij iemand die een goed verhaal heeft voor in Heemstede In Kaart? Mail dan naar info@mediadam.nl en vertel ons waarom diegene in de zesde editie past!

Robbert-Jan Driessen
Mediadam



COLOFON

HIK is een uitgave van Mediadam en verschijnt 4 keer per jaar in 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 vervoelvoudigd of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of welke andere wijze dan ook zonder vooraf schriftelijke toestemming van Mediadam.

Adverteren? Suggesties? Neem vrijblijvend contact met ons op.

In deze HIK...



4



6



8



12



16



17



23



24

Cover story 04

Barry Hughes

Financieel 06

Evi van Lanschot
Clercx Notarissen
Rabobank Haarlem en Omstreken

Wonen 09

Homestede
Van Wonderen Makelaardij

Sport 11

Happy Bodies
HLTC
Sport 2000
Koninklijke HFC

Onderwijs 17

Bosch en Hovenschool

Reizen 18

Travelbird
Steven Becker
Roadmap

Kantoor 23

Business Post Kennemerland
De Roos Vulpenspecialzaak & Juul

Culinair 26

Chocolaterie Van Dam
Grut & Groot
TGSC
Grapedistrict

31 Beauty & gezondheid

Jacques de Milliano
Inloophuis Kennemerland

33 Mode

Beluga
Echt Heemstede

36 Lifestyle

Juwelier Van Velthoven

37 Kunst & cultuur

Buitenboel
De Laatste Generatie
Stichting Podia Heemstede
Het Heemstede Boek
Boekhandel Blokker

42 Gemeente

Havenlab

43 Wist je dat...?

44 Stichting JOH

46 Society

48 Agenda



28



34



37



40



41



42

Hoe gaat het met...

BARRY HUGHES

Barry Hughes: profvoetballer, topcoach, entertainer en motivational speaker.

Inmiddels is hij 78 jaar en geniet hij van zijn oude dag samen met zijn vrouw, oud-omroepster Ellis Berger. HIK praat met Barry over het trainerschap, zijn opvallende keuze voor het zingen van carnavalsnummers en de lezingen die hij na zijn trainerscarrière fantastisch vond om te geven.

"Oorspronkelijk kom ik uit Caernarfon, Wales. Na in Engeland gevoetbald te hebben, kwam ik op mijn 23^e naar Nederland om bij Blauw-Wit te voetballen. Ik speelde een top seizoen. We werden kampioen en daarna werd ik verkocht aan Alkmaar '54. Onder-tussen leerde ik Ellis kennen. We trouwden en gingen in Alkmaar wonen, waar we een benzinstation en carwash begonnen. Ik wilde zo rond m'n 37^e stoppen met voetbal-len en mij focussen op voetbaltraining geven. Toen de trainer van Alkmaar '54 vertrok werd mij gevraagd of ik de nieuwe hoofdtrainer wilde worden. Ik was toen pas 27, maar het was mijn kans om in het trainerschap te komen. Ik besloot te stoppen met voetbal en werd hoofdtrainer van Alkmaar. Hierna werd ik hoofdtrainer bij HFC Haarlem, wat echt een dramatische club was."

Frisse wind

"Het is zonde dat HFC Haarlem kapot is ge-gaan door slecht beleid. Toen ik daar kwam was het een amateuristische club en heb ik het naar een hoger niveau gebracht, waar ik eerlijk gezegd best trots op ben. Binnen

twee jaar zaten we in de eredivisie. Toen ik daar wegging hadden we drie miljoen op de bank staan en had ik alles veranderd: nieuwe kleding, er stonden overal bloem-bakken; alles om de uitstraling beter te maken. Als Ajax naar ons kwam, zei ik tegen de media dat Haarlem zou winnen. Dat kwam natuurlijk in de krant te staan, maar zo trok ik wel publiek. Na Haarlem ben ik trainer geweest bij Go Ahead (Eagles), Sparta, FC Utrecht, MVV en het Belgische Beerschot."

Stabiele basis

Tijdens zijn werk als trainer zijn Barry en zijn gezin nooit verhuisd. "Ik vond dat mijn drie dochters een stabiele basis moesten hebben samen met Ellis, die toen nog omroepster bij de VARA was, en dan zou ik wel op en neer rijden. We wilden ook niet verhuizen want Heemstede is een fijne plek om te wonen. Er zijn fantastische winkels, het ligt centraal en je kunt overal lekker eten. We wonen hier nu meer dan veertig jaar met plezier en zijn al 51 jaar getrouwd. Nee, we hebben vorig jaar geen groot feest georganiseerd voor onze

"Training geven is een machtig vak"

50^e trouwdag. Ik houd eigenlijk niet zo van feesten." Waarom dan de keuze voor het zingen van carnavalsnummers, waaronder het bekende 'Ik wil op m'n kop een kamer-breed tapijt'?

"Johan Meijer had een carnavalslied voor mij geschreven, over mijn kale kop. Ik dacht eerst: wat een mafkees, maar toen hij vroeg of ik de studio in wilde, besloot ik toch om het te proberen. André van Duin hoorde het lied en wilde dat ik in zijn show kwam optreden op oudjaarsavond. Dat deed ik en het lied sloeg goed aan. De volgende dag werd het programma herhaald, waardoor ik twee keer primetime op televisie kwam. In één week had ik 42.000 singles gekocht, ik wist niet wat me overkwam. Ineens moest ik naast het training geven allerlei optredens doen. Er zat goed geld in, maar achteraf was het niet goed voor mijn trainerschap. Men vroeg zich af of ik een clown was. Ik heb er geen spijt van. Ik deed het vijf jaar en daarna focuste ik me weer volop op training geven."



Voetbal als metafoor

Na zijn trainerscarrière ging Hughes verder als motivational speaker. "Ik werd regel-matig door bedrijven uitgenodigd om te komen spreken, gericht op het verkopen van producten en de motivatie daarbij. Ik maakte de vergelijking met de voetballerij. Je moet een team zijn wil je jouw product verkopen (oftewel: winnen) en een team word je niet zomaar. Het spreken ging fantastisch, maar na dertien jaar dacht ik dat iedereen mij wel gehoord had en besloot ik met pensioen te gaan. Training geven blijft toch het mooiste vak dat ik ooit heb gedaan. Je moet een aparte mentaliteit hebben, kunnen rela-tiveren, met mensen om kunnen gaan en altijd het goede voorbeeld geven. Het is een machtig vak."



Barry Hughes

Barry heeft na zijn lange carrière een hoop mooie anekdotes. Wij kozen de leukste twee uit!

EEN MAN VAN ZIJN WOORD

"Toen ik hoofdtrainer bij Haarlem was, zag ik Ruud Gullit bij AFC DWS en zag direct dat hij talent had. Ik vroeg aan zijn vader of ik met Ruud in gesprek mocht. Ruud was toentertijd vijftien, dus zijn vader vond hem te jong. Hij zei tegen mij: 'Als Ruud 16 jaar is, mag je terugkomen'. Ik zei tegen hem: 'Oké, dan zie ik u over exact een jaar om dezelfde tijd.' En ja hoor, exact een jaar later sprak ik zijn ouders en ik zei dat ik hem nog steeds wilde hebben. Ajax en Feyenoord hadden inmiddels ook interesse getoond, maar Ruud's vader vond het voornamelijk belangrijk dat Ruud z'n diploma's haalde. Ik beloofde dat ik daarvoor zou zorgen, ik kende namelijk de directeur van het gymnasium. Z'n ouders zagen dat ik aan hun jongen dacht en dat ik de enige hoofdtrainer was die daar zélf kwam. Alle andere clubs die interesse toonden stuurden een hulptrainer. Ze hebben uiteindelijk voor Haarlem gekozen en ze hebben er nooit spijt van gehad. Later hebben we Ruud alsnog verkocht aan Feyenoord voor 750.000 gulden. We hadden 'm gekocht van DWS voor 3000 gulden."

NIET LATEN GAAN

"Bert van Marwijk was 16 jaar toen hij bij Go Ahead zat. Ik was daar hoofdtrainer en hoorde via via dat Feyenoord Bert wilde hebben. Ik vroeg aan de persoon die mij informeerde wanneer Van Marwijk een afspraak had. 'Morgen 10 uur', werd er gezegd. Ik heb met de hulptrainer de hele nacht voor z'n deur in de auto gezeten. 's Ochtends vroeg ging de deur open en kwam Bert naar buiten. Ik stapte de auto uit en zei: 'Waar ga je heen?' 'Naar Feyenoord', zei hij verbaasd. Ik zei: 'Na alles wat ik voor je heb gedaan? Je bent nog te jong, je blijft nog hier!' Hij kon nog veel leren bij Go Ahead en ik wist dat hij geld waard zou worden, dus we moesten hem voorlopig houden. We konden hem niet zomaar laten gaan en hij bleef. Dat is één van de dingen die Bert nog goed heeft onthouden tijdens en na zijn carrière."



De zoektocht naar rendement

Waar moet ik de komende tijd in beleggen? Dit is een vraag die vaak aan Evi wordt gesteld. Eén antwoord is daar niet op te geven. Zoals we aangeven in onze commercial; 'spreiden is key'. We wedden dus nooit op één paard. Wel hebben we een idee over de aantrekkelijkheid van de verschillende categorieën waarin we beleggen.



Andries van Luijk
Directeur Evi van Lanschot

Obligaties van hoge kwaliteit en liquiditeiten vindt Evi onaantrekkelijk. Voor de lange termijn is het verwachte rendement niet veel meer dan 0%. Het is moeilijk om alternatieven te vinden in deze categorie die nog wel rendement bieden voor de toekomst. Zonder dat dit met teveel extra risico gepaard gaat. Voor de komende tijd verwachten we echter weinig grote risico's voor obligaties. Vanwege de (geo-)politieke en economische onzekerheden die we voor ons zien, blijven (de sterkste) staatsobligaties nog altijd een vluchthaven. Maar daar is dan ook alles mee gezegd. Voor de lange termijn is het verwachte rendement niet veel meer dan 0%.

Waar moet het rendement voor u dan vandaan komen in de toekomst?

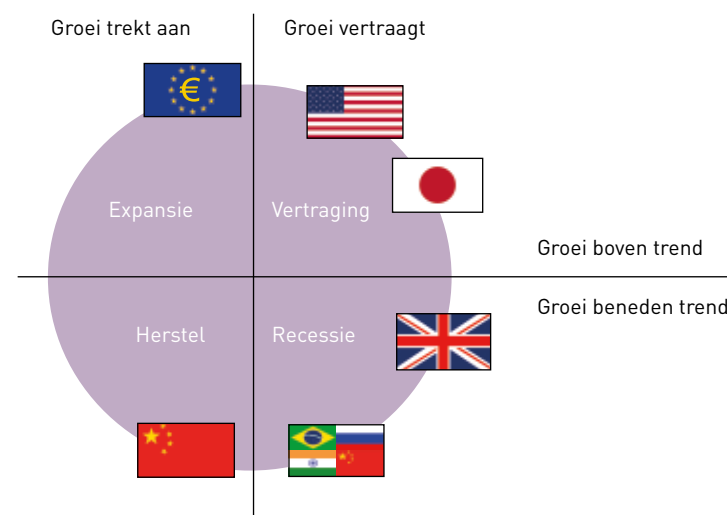
Wat Evi betreft komt de aankomende tijd het rendement grotendeels uit aandelen. De verwachte lange termijn rendementen zijn weliswaar niet meer zo hoog als de behaalde rendementen in het verleden maar nog steeds interessant. In ieder geval ten opzichte van sparen of obligaties. Gemiddeld genomen verwachten we op lange termijn circa 5% meer rendement te behalen op aandelen ten opzichte van 'risicovrije' beleggingen. Waarom beleggen we dan niet volop in aandelen? Dat is een vraag die Evi ook vaak krijgt en die we hieronder proberen te beantwoorden.

Aandelen aantrekkelijk, maar risico's liggen op de loer

Evi zou meer in aandelen beleggen wanneer we alleen kijken naar de waardering. Op basis van waardering schatten wij in dat - op lange termijn - Europese aandelen 6,5%, Amerikaanse 3%, Aziatische 9%, Japanse 4% en die in opkomende landen wereldwijd 9% kunnen opleveren. Dat is gemiddeld per jaar over een periode van 10 jaar. Gemiddeld genomen is dat nog best aantrekkelijk. Een gunstige waardering alléén is echter niet genoeg. In de 'waan van de dag' gaan beleggers hier meestal aan voorbij. We mogen onze ogen daar niet voor sluiten. De waan van de dag is een gevolg van dagelijks nieuws dat ons bereikt over economie, politiek, aanslagen en alles wat koersen nog meer op korte termijn beïnvloedt. Dat is ook de reden waarom we nu niet maximaal in aandelen beleggen. We hebben te maken met een wereldwijde economie waarin de groei tussen de diverse regio's sterk verschilt. Belangrijke economieën als de VS en het VK vertragen of gaan richting recessie. Europa zit in de expansiefase maar heeft moeite om de groei vast te houden. Opkomende markten staan aan het begin van een herstel. In de getoonde 'Investment Clock' wordt samengevat hoe wij denken dat de regio's zich de komende 12 maanden gaan ontwikkelen.

De groei zwakt af, de verschillen nemen toe

Verwachting wereldwijde cyclus 12 maanden vooruit



We zien wereldwijd dus een zeer gemengd economisch beeld en vooral zien we ook grote onzekerheden. De grootste onzekerheden die Evi op korte termijn ziet die het sentiment onder beleggers kunnen beïnvloeden zijn:

- Gevolgen Brexit (reeds vertaald naar de Investment Clock)
- Verkiezingen in de VS
- Terroristische aanslagen
- Nasleep Turkije coupplinging en relatie met EU
- Italiaanse bankencrisis

Dus...

Het sentiment zal de komende maanden beïnvloed worden door deze onzekerheden. Dat is voor Evi de belangrijkste reden om voorlopig haar kruik even droog te houden en niet volop in aandelen te beleggen. Ondanks de mooie rendementsverwachtingen blijven we daarom beleggen met een 'gemiddelde' risicohouding en wachten we op kansen die ongetwijfeld gaan komen.



HUGO

De notaris als deskundige begeleiding na een overlijden, wat zijn de mogelijkheden?

Wanneer iemand komt te overlijden, krijg je als nabestaande vaak niet veel tijd om de klok even stil te zetten. De wereld draait door, op menselijk en zakelijk gebied. En ook al is afleiding misschien best welkom, er wordt al snel weer veel van je verlangd en dat kan heel lastig zijn.

Verklaring van erfrecht

De bank is vaak de eerste die met vragen komt. Wie mag de bankzaken voortaan regelen en van wie is het banktegoed? In verband daarmee, wordt er meestal om een verklaring van erfrecht gevraagd. Het kan dus zijn dat de bank, vóór ontvangst van de verklaring van erfrecht, de rekeningen blokkeert, zelfs wanneer het een en/of rekening betreft! Daarna lopen de bankzaken weer soepel.

Maar wat is een verklaring van erfrecht?

Een verklaring van erfrecht is een door de notaris (of een kantonrechter) opgemaakte akte, waarin in de eerste plaats wordt vastgelegd wie de erfgenamen zijn van een overledene. Daarnaast komt vast te staan wie er (samen of alleen) beschikkingsbevoegd zijn.

Het is gebruikelijk dat de nabestaanden contact met ons opnemen om het overlijden te melden. Er volgt dan een afspraak, zodat we een en ander met elkaar kunnen bespreken. Als ons gevraagd wordt een verklaring van erfrecht op te maken, doen we een erfgenamenonderzoek. Dat betekent in de eerste plaats dat we onderzoeken of er een testament gemaakt werd. De erfgenamen kunnen in een testament zijn genoemd, of de wet vertelt wie de erfgenamen zijn.

We informeren de erfgenamen over de consequenties van het zijn van erfgenaam. De mogelijkheid bestaat namelijk dat je er niet beter van wordt. Neem daarom direct nadat je weet dat je erfgenaam bent, contact op met de notaris!

Eenmaal bekend wie de erfgenamen zijn, kan de verklaring van erfrecht worden opgemaakt en kun je onder meer de bank, hypotheekadviseur, verzekeringsmaatschappij en makelaar informeren en instrueren.

De verklaring van erfrecht opent dus deuren!

Op dat moment kan het zijn dat je voldoende geholpen bent, ware het niet dat de belastingdienst je wellicht het nodige zal vragen. Zowel op het gebied van inkomsten- als erfbelasting kunnen wij je verder helpen.

Helpen terugblikken en vooruitkijken

Uiteindelijk is het belangrijk zaken en wensen heel goed op een rijtje te zetten. Samen kijken we heel nauwkeurig naar de samenstelling van de nalatenschap, wat er in het verleden gebeurde met het vermogen van de overledene en welke wensen er zijn voor de toekomst. Heel belangrijk, want erven biedt veel mogelijkheden, ook op fiscaal gebied. Wat kan en wat moet?

Scheidsrechter of gespreksleider

Tot slot kan het natuurlijk zo zijn dat de situatie vraagt om begeleiding van onenigheid tussen de erfgenamen onderling, problemen met een menselijke en/of zakelijke kant. De notarisfunctie met als kracht zijn neutrale visie en onpartijdigheid, leent zich daar bij uitstek voor.

Ofwel, de notaris biedt je de noodzakelijke formele stukken, een goed (fiscaal en menselijk) advies, het maken en uitvoeren van een (verdelings)plan en, zo nodig, begeleiding bij onderlinge problemen. Alles bij elkaar in één hand.

Dat geeft rust en dat is best prettig, denken wij...

Hugo Clercx behandelt in elke editie van HIK een belangrijk onderwerp op het gebied van familierecht, ondernemingsrecht of onroerend goed. Als eigenaar van Notariskantoor Clercx in Haarlem helpt hij iedere dag weer klanten met de meest uiteenlopende vragen. Van huwelijkse voorwaarden tot aandelenoverdrachten. Elke woensdagmiddag heeft hij een inloopspreekuur tussen 16:00 uur en 17:00 uur.



Kennemerplein 11
2011 MH Haarlem
www.notariskantoorclercx.nl



Robbert Groeneveld
Accountmanager Rabobank
Haarlem & Omstreken

“De passie van ondernemers boeit me elke keer weer”

Na zijn studie Communicatiewetenschappen kwam Robbert Groeneveld via een internship als MKB-adviseur bij Rabobank Haarlem en Omstreken terecht. Een werkomgeving waar zijn passie voor ondernemen en hockey tot zijn recht komt. En waar hij zich als een vis in het water voelt. “De passie van ondernemers vertalen naar passende financiële oplossingen vind ik enorm boeiend!”

Robbert komt uit Voorburg, “zeg maar het Heemstede van Den Haag”, en werkt sinds enige tijd twee dagen in de week vast op de Heemstedse Binnenweg. Naast aanwezigheid van MKB-adviseurs op het Adviescentrum aan de Dreef, in diverse bedrijfsverzamelgebouwen en andere vestigingen, een ‘dichtbij’ optie voor Heemstedse ondernemers.

“Op ons kantoor op nummer 93 kan elke ondernemer terecht met de wat complexere vraagstukken. Of je nou starter bent, een gevestigde ondernemer, wel of geen klant, ik ben mét en zonder afspraak beschikbaar voor het beantwoorden ervan. En dat vind ik heel leuk! In elk gesprek met een ondernemer ben ik weer getroffen door de passie. Mensen die echt voor hun zaak gaan, hun droom waarmaken en veel over hebben voor hun klanten en hun product, fantastisch. Boeiende gesprekken waar ik zelf ook nog steeds van leer.”

“Mijn passie is hockey. Naast het spelen in een vriendenteam ben ik coach van de jongens A1 van Cartouche in Den Haag. Aankomend seizoen ga ik ook de Heren 1 van deze vereniging trainen. Zij spelen in de overgangsklasse en schuren tegen de hoogste klasse aan. Een hele uitdaging dus. Ik denk erover om dit in de toekomst misschien ‘voor mezelf’ te gaan doen. Bij het nadenken daarover ben ik ook op zoek naar antwoorden over rechtsvormen, financiering, enzovoort. Dat brengt me nóg dicht bij de ondernemers die ik spreek, ik kan me zo goed voorstellen met welke hobbels zij te maken hebben...”

“Naast hockey is reizen ook echt mijn passie. Ik heb zowel met mijn ouders als met mijn vriendin ontzettend veel van de wereld gezien. Van New York tot Gaborone en van Zuid-Afrika tot Berlijn. Prachtige ervaringen die je veel leren en die je inspireren. Daarbij valt me bij terugkomst elke keer weer op hoe goed wij het in Nederland hebben. Alles is schoon, mooi, goed geregeld en gefaciliteerd... daar mogen we wel wat vaker bij stilstaan, vind ik.”

Robbert besluit: “Ik ben erg nieuwsgierig naar de verhalen van Heemstedse ondernemers. Dus als u volgende keer geld komt afstorten of langs ons kantoor loopt, kijk of ik er ben!”



Rabobank

Binnenweg 93-95
2101 JE Heemstede
www.rabobank.nl/haarlem

homestede
interieur | accessoires

vitra.



Homestede uw Vitra partner in Zuid-Kennemerland.

De mooiste interieur producten vindt u, prachtig gepresenteerd bij Homestede. Kom langs en laat u inspireren of maak een afspraak voor interieur advies op maat.

Lounge Chair & Ottoman Design: Charles & Ray Eames, 1956

Homestede, Raadhuisstraat 86-88 in Heemstede

www.homestede.nl

VAN WONDEREN THUIS IN SPAARNEBORGH

WWW.SPAARNEBORGH.NL



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

BACK IN SHAPE



100%
NIET-GOED
GELD-TERUG
GARANTIE

BACK IN SHAPE
IS BESCHIKBAAR
VOOR SLECHTS
30 VROUWEN
RESERVEER NU!

IN 4 WEKEN WEER BACK IN SHAPE?

SPORTPROGRAMMA OP MAAT

1 OP 1 BEGELEIDING & COACHING

1 X PER 5 DAGEN TRAINEN

35 MINUTEN PER TRAINING

HEALTH MONITORING

INCL. INTAKE & METINGEN

RESERVEER VOOR 30 SEPT 2016

ÉÉN VAN DE 30 DEELNAMES OP

WWW.HAPPYBODIES.NL


HAPPYBODIES
LIFESTYLECLUBS

LAAN NIEUWER-AMSTEL 4A | 1182 JT AMSTELVEEN

BRONSTEWEWEG 8 | 2101 AC HEEMSTEDE

JULIANALAAN 2A | 2051 JR OVERVEEN

WWW.HAPPYBODIES.NL | INFO@HAPPYBODIES.NL | 088 - 789 99 99



Guido Hersche
Voorzitter
HLTC

Guido Hersche is een tennisser in hart en nieren. Sinds zijn tiende beoefent hij de sport, is een groot fan van Federer en is sinds 2003 – inmiddels met het hele gezin – ingeschreven bij de Haarlemsche Lawn Tennis Club. HLTC is op 9 mei 1885 opgericht en is daarmee de oudste tennisvereniging van Nederland. Sinds maart 2016 is Guido voorzitter van deze bruisende familieclub. Wij spraken hem over 'zijn' HLTC.



een zeer populaire club. We doen veel voor de jeugd; het is een belangrijke doelgroep. We hebben een jeugdplan, zijn serieus met trainingen en competitie en hebben een actieve jeugdcommissie. Kinderen krijgen bij HLTC alle kans om te groeien. Ik merk dan ook een enorme stijging van zowel enthousiasme als niveau.”

HLTC 2020

Veranderingen worden bij HLTC nooit heel drastisch doorgevoerd volgens Hersche. “Wel is er meer structuur en voeren we meer beleid. We denken na hoe we kunnen omgaan met onze jeugd, het ledenaantal, de financiën en sponsoring. Daarom is het bestuur samen met de commissies bezig aan een nieuw beleidsplan, genaamd ‘HLTC 2020’. We willen op papier hebben hoe en waar wij onze club op lange termijn zien. Zo is het ook makkelijker na te lezen voor onze leden en andere partijen. De structuur van het plan is inmiddels neergezet en voor de eerstvolgende Algemene Ledenvergadering, die plaatsvindt in maart 2017, moet het klaar zijn.”

“We hebben een clubtrainer maar we hebben ook een samenwerking met Holland Tennis Academy (HTA), die net certified partner van de KNLTB is geworden.” De focus ligt volgens Guido niet alleen op de jeugd. “We gaan juist meer kijken naar de verschillende doelgroepen. Zo zijn wij onder andere bezig met een club-app en kijken naar verschillende evenementen, zoals tennisclinics. Wat wil de jeugd? Wat willen hun ouders? Wat willen de gepensio-



neerde leden? Zo vindt ieder zichzelf terug in de club. We willen voor iedereen relevant blijven en ook écht luisteren naar de leden. Het bestuur van HLTC wil haar zin niet opleggen aan de leden. We willen juist een bestuur zijn waarbij de leden centraal staan en dat luistert naar hun behoeften, bijvoorbeeld door middel van enquêtes. Het bestuur vraagt nu meer aan de leden dan voorheen, dat is dan weer een onderdeel van die eigentijdse aanpak.”

Sfeer

Volgens Guido is sfeer heel belangrijk voor de club en een grote factor in de populariteit. “We hebben een prachtig tennispark. Het clubhuis is verpacht aan een heel leuk stel, Niels en Angelique, dat hun best doet om het ieder naar zijn of haar zin te maken.

“De leden staan centraal”

Daarnaast hebben we fijne vrijwilligers en enthousiaste leden. Je krijgt echt een welkom gevoel als je bij ons binnenstapt. Men voelt een sterke binding met de club. Dat komt echt door de mensen die hier de sfeer bepalen.”

“Ik denk dat plezier hebben de drijfveer van alles is. Als je die positieve energie kunt creëren door te luisteren naar de mensen, krijg je enthousiasme en nieuwe initiatieven. We zijn dan als bestuur meer aan het faciliteren dan aan het ‘leuren en sleuren’. Ik houd van mensen en als je dan zoiets kan doen als vrijwilliger bij zo’n mooie club, dan geeft dat vooral energie. Ik zie dat de leden er blij van worden dat HLTC bloeit. Dan doen we als bestuur toch wel iets goed”.



Beheerders Angelique en Niels

Emauslaan 8
2012 PH Haarlem
www.hltc.nl



Succesvol in een grimmige markt

“Spullen kun je overal kopen, maar je moet je ook prettig voelen en goed geholpen worden in de winkel”



Marco Voorham

Eigenaar

Sport 2000 Heemstede

Het gaat goed met Sport 2000 Heemstede. Marco wijdt dat voor een groot deel aan zijn team op de vloer, bestaande uit drie fulltimers en een zaterdagkracht. “Ik sta vaak op de vloer, maar door de drukte ben ik steeds meer achter de schermen bezig. Het team op de vloer heeft expertise en geeft persoonlijke aandacht. Dat is in Heemstede wel nodig, want daar loopt de kritische, leuke consument.” Voorham is blij om in Heemstede te zitten. “Ik ben hier geboren en getogen dus ik zie vaak een hoop bekenden binnenlopen. Het is ook mooi dat mensen hier met hun jonge kinderen blijven terugkomen, waardoor we de kinderen zien opgroeien.”

Sterke merken

Sport 2000 is met name sterk in de sporten voetbal, tennis, hardlopen, fitness en hockey. “Wij kunnen daar een compleet pakket bij bieden: schoenen, kleding en accessoires. Voor de racketsporten hebben we een eigen bespanservice. We kunnen de sporter dus voorzien van een complete outfit en goede adviezen. Naast ons uitgebreide, functionele assortiment hebben we ook een grote collectie casual schoenen.” Marco en zijn team houden de modetrends goed in de gaten en proberen hier zoveel mogelijk op in te springen. “We zijn zo’n anderhalf jaar geleden gestart met het Amerikaanse merk Under Armour. Dit merk is booming en veel atleten in Rio liepen hier al mee. Ook vind je bij ons de ‘Heelys’. Wij waren het eerste verkooppunt in de regio van deze populaire schoen met wielletje.”

Samenwerkingsverbanden

Op dit moment heeft Sport 2000 een samenwerkingsverband met de voetbalverenigingen HBC en BSM, met tennisvereniging HBC en zaalsportvereniging GSV Heemstede. “We hebben verenigingen, groot tot klein, veel te bieden. We kunnen niet alleen kleding en materialen van vele merken leveren, maar kunnen dit ook voor een groot deel in eigen huis bedrukken. We willen deze samenwerking verder uitbreiden. Geïnteresseerde clubs, verenigingen en scholen kunnen altijd contact met ons opnemen om de mogelijkheden te bespreken!”

Omgaan met een grillige markt

Aan uitdagingen is volgens Marco geen gebrek. “De markt is grillig. Het laatste jaar zijn er vijf grote ketens in de sector omgevallen, waaronder Perry Sport en Pro Sport. Iedereen is nu zoekende, zo ook de leveranciers. Men kijkt welke kant het nu opgaat en dat is best een uitdaging. We merken extra toeloop en dat leveranciers graag bij ons willen leveren aangezien zij afzetkanalen tekortkomen.” Er zijn meer veranderingen in de markt. Marco: “Trends worden steeds vluchtiger en klantentrouw is minder geworden. Ook groeit het online-gedeelte nog steeds, iets waar Sport 2000 steeds beter op inspeelt.”

“Een andere uitdaging is de (verwachte) leegstand in de winkelstraat”, aldus Marco. “De gaten worden opgevuld met horeca. Om hiermee om te gaan zit ik bij de Winkeliersvereniging Heemstede. Je kan het niet meer alleen; je moet echt voor je belangen opkomen en dat kan alleen maar samen. We proberen veel te organiseren om mensen naar de winkelstraat te trekken. We hebben een mooi, divers aanbod in Heemstede met winkels waar de ondernemer zelf ook in te vinden is. Daarom is het goed om te zien dat de winkeliersvereniging zo actief is en dat de gemeente de situatie begrijpt en probeert mee te denken.”



Binnenweg 203
2101 JJ Heemstede
www.sport2000.nl

“HFC zorgt ervoor dat elk kind het beste uit zichzelf kan halen”

Martijn Goedknegt voetbalde van jongs af aan bij Koninklijke HFC. Zeven jaar geleden scheurde hij de kruisband van zijn knie, waardoor hij tweeënhal jaar niet kon voetballen. Hij doorliep een lang traject van fysiotherapie. Zijn interesse voor dit vak groeide en hij maakte er zijn werk van. Inmiddels is Martijn werkzaam bij de praktijk van zijn vader: Fysiotherapie Leidsevaart. De praktijk verzorgt de medische begeleiding van de Koninklijke HFC, de club waar Martijn actief is als jeugdcoördinator onderbouw.



Martijn Goedknegt
Jeugdcoördinator
Koninklijke HFC

“Ik focus mij op de teams van de onderbouw; voetballers in de leeftijd van 7 tot en met 11 jaar, en dan met name de selectieteams. Ik heb regelmatig te maken met (over)enthousiaste ouders te maken die graag willen dat hun kind in het hoogste team komt. Ze zijn het niet eens met het besluit dat hun kind in een lager team is geplaatst. We proberen het op een begrijpelijke manier uit te leggen, maar dat is niet altijd even makkelijk.”

Teleurstelling hoort erbij

“Gedurende het seizoen proberen wij de ouders van de onderbouw overal bij te betrekken, zodat teamwijzigingen aan het eind van het seizoen niet als een verrassing komen. In december en mei voeren we met de kinderen uit de selectieteams de 10-minutengesprekken. Bij de onderbouwteams is daar altijd een ouder bij aanwezig. Tijdens deze korte evaluatiegesprekken geven we per speler aan wat de kwaliteiten en de verbeterpunten zijn. Als de teams veranderen moet er aan een kind verteld worden dat hij bijvoorbeeld een team lager wordt gezet. Meestal vertelt de trainer dit, maar soms neem ik het over. Natuurlijk is het hard, het gaat om jonge kinderen en die wil je nooit teleurstellen of verdrietig maken.”

“Ouders zeggen weleens dat ik fout zit, maar ik maak de keuze nooit alleen. We maken de beslissing minimaal met z’n drieën. De kinderen wennen echter snel aan hun nieuwe team en hebben het vaker nog meer naar hun zin omdat ze meer balcontact hebben, meestal acties kunnen maken en daardoor meer zelfvertrouwen krijgen en beter worden.”

Succesvolle jeugdafdeling

De jeugdafdeling van HFC telt 1300 leden en dat is volgens Martijn niet zo gek. “HFC is een club met ambitie. We willen iedereen laten voetballen op het niveau dat past bij hun talent en ambitie. Er is al een flink aantal jeugdleden naar topclubs zoals Ajax en AZ gegaan. Daarbij zijn we als grootste club in de regio aantrekkelijk voor andere clubs in de omgeving. Jonge leden komen graag naar ons omdat wij professionele trainers hebben die ervoor zorgen dat elk kind het beste uit zichzelf kan halen. We leiden ieder kind zo op dat het in principe de kans krijgt het Eerste van HFC te halen; we willen met elkaar op alle fronten de beste worden. Samen met Gertjan Tamerus (Hoofd jeugdopleiding), Rik Verhage (jeugdcoördinator middenbouw) en alle trainers en coaches vormen we een ervaren team.”

“We willen iedereen laten voetballen op het niveau dat past bij hun talent en ambitie”

“Samen met twaalf andere trainers train ik de G-voetballers, wat ontzettend leuk is om te doen. Training geven aan G-voetballers en het coördineren van de jeugdteams hebben gemeen dat ik altijd met enthousiaste kinderen werk. Iedereen voetbalt met plezier en dat geeft mij heel veel voldoening en energie! Naast mijn werk als fysiotherapeut blijf ik mij hier graag voor inzetten!”



Emauslaan 2
2012 PH Haarlem
www.konhfc.nl
www.fysiotherapieleidsevaart.nl



Caston Kroon begon twaalf jaar geleden als interim-directeur bij de Bosch en Hovenschool, waar hij op zoek moest naar een nieuwe directeur. Het beviel hem hier zo goed dat hij volmondig “ja” zei toen hem werd gevraagd of hij wilde blijven. “Bosch en Hoven is een geweldige school; we zijn altijd aan het vernieuwen en dat maakt het leuk.” De komende tijd staan er meerdere uitdagingen voor de deur waar Caston ons graag meer over vertelt.

Caston: “We zijn heel ambitieus, maar zonder de kinderen uit het oog te verliezen.” Het ambitieuze uit zich in de veranderingen die de komende tijd gaan plaatsvinden. “We hebben een nieuwe taalmethode, iets dat van de leerkracht een goede voorbereiding vereist. Ook zijn er diverse criteria opgesteld om de projecten kwalitatief beter te maken. De veranderingen houden ons scherp en dat is altijd goed.”

“Een andere verandering is het meer betrekken van de ouders. We willen zo goed mogelijk communiceren en de ouders steeds meer zien als partner. Hier zijn we eigenlijk al mee begonnen, maar officieel gaat de procedure volgend jaar voor iedereen van start. We moeten erg open zijn en dat is de uitdaging. Je moet als leerkracht goed voorbereid zijn en openstaan voor de gedachten en ideeën van de ouders. Een samenwerking van de ouders en school versterkt elkaar, waardoor de kansen van de kinderen worden vergroot.”

Stimuleren van ontwikkeling

Eén van de doelen van de Bosch en Hovenschool is de kinderen stimuleren om te ontwikkelen. “De kinderen moeten de stof krijgen die ze aankunnen; niet te moeilijk, maar ook niet te makkelijk. Ze moeten er wel wat voor doen. Daarbij is de vraag: hoe krijg je de kinderen zo ‘gek’ dat ze de moeilijkere dingen leuk gaan vinden? We willen kinderen een intrinsieke motivatie geven. Dat behalen we door kwalitatief goed onderwijs te geven, de lessen goed voor te bereiden en ons te verdiepen in wat het kind nodig heeft. Daarom is het betrekken van de ouders zo belangrijk, want zij kennen hun kind het beste.”

Andere belevingswereld

Kroon vindt het fijn om in Heemstede te werken. “Doordat ik hiervoor in de binnenstad heb gewerkt zie ik duidelijk verschil tussen de Heemstedse kinderen en kinderen uit de stad. Heemstedse kinderen zien meer van de wereld en hebben er een andere kijk op. Als school doen we daaraan mee. Ze delen hun ervaringen, mogen er projecten over maken en die presenteren ze, waardoor zij anderen meenemen in hun belevingswereld.”

Caston heeft als directeur regelmatig contact met de leerlingen. “Wat ik van mezelf aan hen mee wil geven is verdraagzaamheid, acceptatie en respect voor elkaar hebben. Achter elke lach, elke traan, elk humeur zit een verhaal dat niet iedereen kent.”



Caston Kroon
Directeur
Bosch en Hovenschool

“We zijn heel ambitieus, maar zonder kinderen uit het oog te verliezen”



Adriaan Pauwlaan 19
2101 AJ Heemstede
www.boschenhovenschool.nl

TravelBird reist met je mee

“Ik weet het nog als de dag van gisteren. Ik had een bepaald idee in m’n hoofd, maar nog niet vastomlijnd. Ik had iemand nodig die mij aanvulde. Ik kwam bij Dennis Klompalberts uit. We kenden elkaar van ons werk bij Kluwer. Dennis en ik zijn gaan lunchen bij Cheval Blanc. Aan het einde van de middag waren we eruit en besloten we TravelBird op te richten.”

“Iedereen heeft wel een aantal vakantiebestemmingen in z’n hoofd. Als het dan aankomt op het vergelijken of plannen, heb je er vaak veel werk aan. We wilden het zo eenvoudig mogelijk voor je maken, een vakantiesite opzetten waar je dagelijks verrast wordt en waarvan je weet dat de plek en de prijs goed zijn. Het begon met één aanbieding: Hotel Avegoor in Ellecom. 20 april 2010 stond ‘ie op de site. ’s Ochtends hadden we de mails verstuurd en de rest van de dag zaten we dus te wachten op de boekingen. Om 15.00 uur was daar de eerste boeking. Dat was van de moeder van Dennis. De grote toeloop was er dus niet direct, maar na verloop van tijd wisten meer en meer mensen ons te vinden.”

TravelBird als internationale organisatie

“We besloten om voor België een aparte site op te zetten. Vervolgens gingen we naar Frankrijk en Duitsland en hebben we de vakantieaanbiedingen uitgebreid. Momenteel zitten we op zes aanbiedingen die dagelijks veranderen en een aantal categorieën met vakanties die voor langere tijd te boeken zijn. We zitten nu in twaalf landen, overal met dezelfde aanpak. Uiteraard is er genoeg veranderd. We deden eerst alleen hotels op rijafstand, nu kun je ook een reis boeken naar bijvoorbeeld China of Cuba. We bieden enorme diversiteit met een verrassingselement en we maken het zo eenvoudig mogelijk. Dat is hoe we begonnen zijn en dat is wat we nog steeds doen.”

TravelBird vliegt met je mee

“TravelBird blijft innoveren. Zo gaan we meer investeren in nieuwe, verre bestemmingen. We zien een enorm groeiende behoefte aan dat soort reizen. Een andere investering waar we momenteel mee bezig zijn is de verbetering van de mobiele apps. De meeste reizigers vinden WiFi nog belangrijker dan ontbijt. De TravelBird-app is er volledig op gericht om met jou mee op vakantie te gaan en jou te ontzorgen. Dat begint al thuis. Je krijgt van ons een push-bericht als je eerder van huis dient te gaan richting Schiphol omdat het druk op de weg is, maar je ontvangt ook van ons een melding als de gate is veranderd of als je vertraging hebt. Het stopt niet bij Schiphol, we reizen met je mee. Wil je een nachtje bijboeken, weten wat de leukste *things to do* zijn? Een deel staat er al, maar we gaan het nóg meer uitbreiden. Dan is het ook een voordeel dat er meer dan dertig nationaliteiten bij TravelBird werken. Je kunt geen betere tips krijgen dan van iemand die uit de regio komt. En dat is nou juist wat wij voor iedereen mogelijk maken.”

Ondernemen anno nu

“We hadden nooit gedacht dat het deze kant op zou gaan met TravelBird, maar we wilden het wel vanaf het begin goed doen. Ik dacht zes jaar geleden: als we een man of twintig aan het werk hebben, is het al prima. We zitten nu met 450 jonge medewerkers (‘Birdies’), allemaal in ons pand aan de Keizersgracht te Amsterdam. Zo kun je veel beter één groep smeden. Dat is naar mijn mening de essentie van hoe je anno nu moet ondernemen. De jonge mensen, ‘generatie y’, willen bij een club horen, het gevoel hebben dat ze onderdeel zijn van een groter iets waar ze iets kunnen bijdragen en gewaardeerd worden. Eén van de grootste ondernemerslessen die ik heb geleerd, is: zorg ervoor dat je een club bent waar je bij wilt horen. Of het nou om reizigers gaat of ‘Birdies’. Stel dat je een presentatie maakt of je kijkt naar jouw website en je legt je hand op het logo. Is hetgeen dat daaronder staat uniek? Dan is het goed.”

TravelBird

Keizersgracht 281
1016 ED Amsterdam
www.travelbird.nl



Symen Jansma
CEO TravelBird

“We hadden **nooit** gedacht dat het **deze kant** op zou gaan met **TravelBird**”

Steven Becker

Gezagvoerder bij KLM

Co-founder en trainer Futureteaming

The future of organisations is teaming



“Van jongs af aan wilde ik al vliegen. Al zo lang ik me kan herinneren kijk ik naar de lucht en de vliegtuigen. Ik ben mijn droom achterna gegaan.” Sinds 1993 werkt Steven Becker bij KLM, waar hij gezagvoerder is. “Men heeft altijd over ‘de piloot’ maar vliegen doe je met het hele team.” Naast zijn werk bij KLM is hij co-founder van Futureteaming, een bedrijf dat zich richt op het verbeteren van de communicatie bij bedrijven op een wel heel interactieve manier.

“In 2007 zat ik met een vliegfriend en onze gezinnen op het strand na te denken en vroegen we ons af: waarom gaan we niet proberen om de enthousiaste reacties van mensen buiten de luchtvaart te combineren met de dingen die wij slim doen in de luchtvaart op niet-technisch gebied? We hebben het idee losgelaten in ons netwerk en binnen een maand hadden we een volle agenda voor een half jaar. Onze deelnemers konden in de vliegsimulator meemaken hoe om te gaan met stressvolle situaties en de communicatie die daarbij komt kijken.”

Clear and Calm

Stevens compagnon kreeg een hoge managementfunctie bij Transavia, waardoor Steven vanaf 2012 als eenpitter doorging. Twee jaar later raakte hij aan de praat met zijn neef Huibert Evekink, die met zijn familie in Madrid woont. “Huibert werkte bij een groot internationaal IT-bedrijf en was op zoek naar een duurzame vorm om veranderprogramma’s te ontwikkelen, gericht op cultuurvraagstukken. Na een brainstorm hebben we het ‘Crew Program’ ontworpen, waarbij we mensen trainen in het ontvangen en geven van feedback.”

Steven vertelt verder. “De wereld verandert steeds sneller en is complexer geworden. Het wordt steeds belangrijker om op een eerlijke, open manier met elkaar te praten binnen organisaties. Daarom hebben we het ‘CLEAR + CALM model’ gemaakt. ‘CLEAR’ gaat over de manier waarop je feedback geeft en ‘CALM’ gaat over het ontvangen van feedback. Voordat je inhoudelijk over iets kunt praten, is het belangrijk om te weten hoé je met elkaar kunt of moet praten. Dat is in hiërarchische en culturele verhoudingen soms best lastig. Om deze methode te trainen hebben we de luchtvaartstructuur gekozen. Je bent onderdeel van de luchtvaartbemanning en er is een stressvolle situatie. Iemand krijgt

bijvoorbeeld een hartaanval. Hoe communiceer je met de bemanning en hoe kom je tot een beslissing? Je kunt zo’n situatie in de flight simulator trainen of we kunnen een workshop geven waarbij wij naar het bedrijf komen en een vlucht gaan simuleren in bijvoorbeeld een vergaderzaal. We spelen dan zo’n scenario na. Ook doen we één-op-één coaching en hebben we een game gemaakt. Die game is voor ons heel belangrijk omdat je via de game op zeer grote schaal kan trainen.”

Futureteaming gaat live

De kracht van het programma is volgens Steven dat het door alle hiërarchische lijnen gaat, van CEO tot administrateur. “De game gaat per vlucht. Die worden steeds langer en de moeilijkheidsgraad wordt hoger.” Het spel is zo succesvol dat Huibert ontslag heeft genomen bij zijn toenmalige werk om zich 100% te focussen op Futureteaming. “We zijn bijna klaar met de ontwikkelingsfase. Binnenkort is ons boek verkrijgbaar op Amazon en op 1 oktober 2016 gaan we écht live met de website. Waar we dan ook mee starten is mountaineering. We nemen een team daadwerkelijk een aantal dagen mee naar de bergen rond Madrid, waar het team echt een expeditie moet doen. Zo leert men met geestelijke en ook fysieke stress om te gaan.”

Niet vliegen is geen optie

Op de vraag of Steven ook gaat stoppen om zich voor 100% te focussen op Futureteaming antwoordt hij stellig: “Niet vliegen is geen optie. Ik vind vliegen het leukste dat er is, maar niet het enige wat er is. Ik red het nu nog prima om beide banen te combineren. Over acht jaar ben ik 58, de leeftijd waarop een gezagvoerder bij KLM met pensioen gaat. Dan heb ik meer ruimte voor Futureteaming, maar bij mijn laatste vlucht zal ik wel een traantje laten.”

futureteaming

www.futureteaming.com



De verrassende bedrijfscultuur van Roadmap

Koen Bavinck startte in april vorig jaar samen met Jeroen van Velzen en Markus Emmer het bedrijf Roadmap, een organisatie die zich specialiseert in het maken van corporate travel apps. De zaken gaan goed en dat komt vooral door hun toegewijde werknemers. Koen geeft ons een kijkje in de verrassende bedrijfscultuur van Roadmap.

Wat doet Roadmap?

"We maken corporate branded travel apps, dus echt voor de grote bedrijven. Onze focus ligt voornamelijk op de Fortune 5000 bedrijven. Met een groot gedeelte zijn we in contact, reeds als klant of prospect. Mensen die vaak reizen, zijn voornamelijk corporate mensen. Als bedrijf is het telkens een uitdaging: hoe zorg ik ervoor dat mijn werknemers een goede tijd hebben als ze aan het reizen zijn? Ze willen investeren in traveler experience."

Hoe ziet de app eruit?

"We hebben één product hebben gemaakt wat we kunnen customizen en configureren naar verschillende corporates. Het gaat erom dat de reiziger wordt bediend tijdens het reizen, de klant geeft aan wat de app moet bevatten. We bieden een overzicht van al jouw reis-componenten: transportopties, restaurants in de omgeving, kantoorlocaties, alvast in-checken voor de vlucht... Soms is het doel van een corporate de kostenbesparing tijdens het reizen. De app laat dan de minder dure restaurants zien en hoe je het goedkoopst vanaf het vliegveld naar je bestemming kunt reizen. De app geeft een duwtje in de juiste richting en maakt het makkelijker voor de reiziger."

Wat maakt Roadmap bijzonder?

"Dat zijn een aantal aspecten, waaronder onze bedrijfscultuur. Daar zijn wij heel erg mee bezig. Zo hebben we de vakantiedagen en beoordelingsgesprekken afgeschaft, is er geen management en hebben we een stuk van de aandelen aan de mensen in het bedrijf gegeven. Wij van Roadmap geloven dat een bedrijf wordt gebouwd door de mensen die er werken."

Het afschaffen van vakantiedagen. Dan gaat iedereen vast vaak met vakantie?

"Dat zou je haast denken, maar het is juist het tegenovergestelde. Iedereen mag op vakantie, als alles maar doordraait. Soms moeten we tegen iemand zeggen: je werkt wel heel veel, het is tijd voor vakantie. Het probleem is dus niet dat mensen te weinig werken, maar juist teveel. Word je vader? Dan krijg jij ook twee maanden vrij als de baby geboren is. Doordat wij laten zien dat we hen waarderen, voelen ze zich geëerd. Ze kunnen beter hun ding doen, ze programmeren met minder fouten... het brengt alleen maar voordelen."

Wat doen jullie nog meer om de werknemers geëerd te houden?

"We houden de lijntjes kort. Laatst hebben we Pfizer en Philips opgetekend. We laten dan onze developers en designers zelf met de klant om de tafel zitten. Bovenal kan iedereen hier zichzelf zijn. Je hoeft niet strak in 't pak te komen en verplicht van 9 tot 6 aanwezig te zijn. *Bring your full self to work.* Vaak als je op werk bent, ben je totaal iemand anders dan thuis. Waarom? Moet je niet gewoon overal jezelf kunnen zijn? Bij Roadmap vinden wij in ieder geval van wel."



Koen Bavinck
Co-founder Roadmap

“Een bedrijf
wordt gebouwd
door de mensen
die er werken”

roadmap®

Phoenixstraat 49
2611 AL Delft
www.getroadmap.com

Marcel van Duivenboden:

“Het is de
leukste baan
die ik ooit
heb gehad”



BUSINESS POST KENNEMERLAND

**Business Post, een dochter-
bedrijf van sociale onderneming
Paswerk, is een organisatie van
samenwerkende postbedrijven
in heel Nederland. Maatschappe-
lijk Verantwoord Ondernemen
staat bij dit bedrijf zeer hoog in
het vaandel. Business Post werkt
namelijk met mensen met afstand
tot de arbeidsmarkt. Marcel van
Duivenboden is bij dit bedrijf acht
jaar geleden begonnen, toen was
het een kleine afdeling met zo'n
23 werknemers. "Inmiddels is dit
een bedrijf waar tussen de 95 en
128 mensen werken en draaien
we een jaarproductie van onge-
veer 3 miljoen brieven. Ik heb
zowel het bedrijf als de werk-
nemers echt zien groeien."**

Door de participatiewet is er geen instroom meer wat betreft de SW-populatie. Hierdoor is de vergrijzing bij deze groep volgens Marcel goed zichtbaar. "Mensen met een beperking moeten zelf een baan zoeken en krijgen daar hulp bij vanuit de Sociale Werkvoorziening. Voor de mensen met een lichamelijke beperking is dit minder lastig dan voor mensen met een psychische of sociale beperking. Deze groep is voornamelijk bij Business Post Kennemerland te vinden. Denk aan mensen met borderline, PDD-NOS of verslavingen. Zij worden niet zo snel in het 'reguliere' bedrijfsleven geplaatst. Als hier een werknemer van slag is, weet ik precies wat ik moet doen om diegene weer in de juiste richting te krijgen. Men wordt hier serieus genomen en dat is uiteindelijk het belangrijkste, want dat wil toch iedereen?"

Een geoliede, structurele machine

Bij Business Post Kennemerland werken onder andere postbodes, sorteerders en chauffeurs. "Soms denkt men dat je bezorgen niet kunt overlaten aan iemand met een beperking. Integendeel. Als er maar structuur is. We geven voldoende ondersteuning totdat ze aangeven dat ze het zelf kunnen doen. Zo zijn hier vijf teamleiders met elk een andere beperking. Dit zorgt er juist voor dat ze elkaar versterken, waardoor het hier een geoliede machine is."

"We bezorgen van maandag tot en met vrijdag post en er blijft hier nooit iets staan. Dat kan ook niet want dat brengt onrust bij de werknemers. Daarom is er altijd 24uurs-levering, wat weer prettig is voor de bedrijven waar we voor werken. Onze werknemers laten heel graag zien wat ze kunnen en lopen graag een stapje harder. Uiteraard doen we extra

controles. Er is nou eenmaal een bepaalde beeldvorming van mensen met een beperking. Maar iedereen maakt fouten. Ik durf zelfs te zeggen dat hier minder fouten worden gemaakt dan in het 'gewone' bedrijfsleven. De medewerkers willen het graag goed doen en vinden het enorm leuk om hun eigen verantwoordelijkheid te hebben en weten zich gesteund als er vragen of problemen zijn die ze zelf niet meteen kunnen oplossen."



De leukste baan ooit

Business Post Kennemerland heeft ongeveer honderd klanten, maar is op zoek naar meer. Marcel: "Steeds meer bedrijven willen het proberen en zien dat we ons werk goed doen. Ik zou willen dat nog meer bedrijven zien hoe hard deze mensen werken en hun best doen om bij deze snelle, dynamische maatschappij te horen. We hebben geen winstoogmerk, we willen enkel onze mensen een zinvolle baan geven zodat ze zich nuttig voelen en een bijdrage leveren aan de maatschappij. Ja, het zijn mensen die extra aandacht nodig hebben maar ze kunnen genoeg. Ze hebben er zo veel plezier in en het is ook zo mooi om hen te zien ontwikkelen en groeien. Het is de leukste baan die ik ooit heb gehad."



www.businesspost.nu



Schrijven en kleuren met passie

In 1953 startte De Roos in Heemstede als slijperij en sinds 1970 is de winkel gevestigd op de hoek van de Binnenweg en de Julianalaan. De slijperij groeide uit tot een 'warenhuis' en is voor velen een begrip geworden. In 2004 namen Alexander en Jacqueline Mengerink De Roos over en vanaf dag één is de specialisatie op het gebied van schrijf- en lederwaren ingezet. In 2008 openden zij JUUL kids-kado-kreatief in het pand ernaast, gericht op een jongere doelgroep, waardoor de mogelijkheid ontstond om op elke winkel een andere focus te leggen. Alexander vertelt hoe het de afgelopen 12,5 jaar is gegaan.



Alexander Mengerink
eigenaar
De Roos & Juul

"Doordat JUUL werd geopend, kreeg De Roos meer mogelijkheden voor de presentatie van het mooie assortiment: schrijf- en lederwaren, cadeauartikelen, tassen, organizers en nog veel meer. Bij Juul richten we ons meer op een creatieve en jongere tak. Mensen die kunstschilderen, creatief zijn met klei, maar ook studenten en scholieren weten ons inmiddels goed te vinden!" De winkels zijn verschillend maar overlappen ook. Bij zowel De Roos als Juul kan je je eerste vulpen kopen. Juul is wel echt een aparte winkel met 's zomers de grootste schoolcampus ooit en inmiddels ook met een groot verzorgingsgebied buiten Heemstede! Bij De Roos krijg je een heel andere beleving, de winkel heeft een andere uitstraling. We hebben bewust de keuze gemaakt voor twee werelden. Kort samengevat is JUUL kleurrijk en De Roos top, iets wat in beide winkels gelijk opvalt."

Bij beide winkels is men niet bang voor veranderingen. "Het internet is natuurlijk een enorme kans. We blijven niet stilstaan in de tijd, wat best ironisch is aangezien we een aantal traditionele producten verkopen, zoals vulpen en agenda's. We merken dat de klant nu veel meer kennis heeft door het internet en dat helpt ons weer om scherp te blijven." Ook hebben De Roos en JUUL ieder een eigen webshop en zijn beiden actief op Facebook,

Twitter en Instagram. Alexander: "We hebben er bewust voor gekozen om deze kanalen als etalage te gebruiken. Het is nog altijd gezelliger en persoonlijker als de klant naar de winkel komt. Onze producten moet je in veel gevallen voelen, proberen en beleven."

Kwaliteit van a tot z
"Alle veranderingen die komen, zien wij als een uitdaging. We zijn zelf ook altijd op zoek naar nieuwe artikelen en trends. Het ligt er ook aan wat voor soort winkel je bent. Kwaliteit is het sleutelwoord bij De Roos en dat is van a tot z belangrijk. Van graveren tot adviseren en van reparatie tot inpakken; we schrijven met passie en dat stralen we uit. Maar ook een nieuwe portemonnee zoals de Secrid miniwallets halen wij graag in huis." Alexander haalt duidelijk plezier uit zijn werk en weet waar de pen voor staat. "De Roos verkoopt penen die bij een belangrijk moment worden gegeven: leren schrijven, over naar de middelbare, afstuderen, een eerste baan, promotie, maar ook koopt men een mooie pen omdat dat bij belangrijke meetings en een representatieve functie hoort. Het is dan ook leuk om iemand bij verschillende situaties te adviseren. Het blijft niet bij de winkel, we geven zelfs voorlichting op basisscholen, zowel aan kinderen als leraren. Penen zijn heel persoonlijk, daarom vinden wij het advies geven zo belangrijk."



Innoveren & personaliseren
"De afgelopen jaren is er in de kantoorvakhandel veel veranderd. De digitalisering is voor een hoop traditionele artikelen funest geweest. Wat je vroeger archiveerde in twintig ordners kan nu makkelijk op één USB-stick! Daarentegen heeft de digitalisering er wel voor gezorgd dat de (vul)pen weer sexy is en dat schrijven mag en niet moet. Men doet dat onder andere op papier uit ons enorme assortiment notitieboeken en agenda's en er worden meer kleuren inkt gebruikt dan ooit. Sinds kort kunnen wij de diverse kaften ook bedrukken met naam, tekst of logo. Een nieuwe service in de ontwikkeling van een 'ouderwetse' pennenwinkel."

De
vulpen
specialist



Binnenweg 110
2101 JM Heemstede
www.vulpenspecialzaak.nl



Julianalaan 3
2101 ZA Heemstede
www.juul3.nl

De magie van Van Dam

Als je in Heemstede vraagt waar je de beste chocolade en het lekkerste ijs kunt halen, zegt men volmondig: "Bij Van Dam". Hier zwaait Willem van Dam, samen met zijn vrouw Miranda, de scepter. Als klein jongetje was Willem dagelijks te vinden in de banketbakkerij van zijn ouders. Deze bakkerij was hiervoor van zijn grootouders en daarvoor van zijn overgrootouders. "Als 's avonds het personeel in de banketbakkerszaak weg was, zei mijn vader: 'Kom, we gaan chocolade maken'. Dan kwam ik helpen en zat ik ondertussen te snoepen en te proeven. Toen is mijn liefde voor chocolade ontstaan."

"Miranda heeft jarenlang in verschillende bakkerswinkels gewerkt en ik heb van mijn 16^e tot mijn 26^e in bakkerijen gewerkt. Toen we verkering kregen, zei ik dat ik een eigen winkel wilde. Miranda zei: 'Dat komt goed uit, want dat wil ik ook'. We hadden nog geen jaar verkering toen we in september 1995 de chocoladewinkel openden en in april 1996 startten we met het ijs. Dat was van tevoren zo gepland. Miranda doet de winkel en ik ontferm mij over de keuken en PR. We hebben nooit spijt gehad van hoe we het toen hebben aangepakt. Het was magie."

Heemstede is het mooist

Willem en Miranda begonnen bescheiden. "We hadden een kleine winkel op de Binnenweg. Daar maakte ik alles in m'n eentje en Miranda stond als enige in de winkel. Het werd steeds drukker, waardoor de behoefte aan ruimte groeide. Zodoende zijn we verhuisd naar ons huidige pand aan de Raadhuisstraat." Willem en Miranda hebben nooit aan een andere plek dan Heemstede gedacht. Willem: "Heemstede is het mooist. Het dorp heeft een prachtige winkelstraat met meer dan 200 winkels. We zijn niet voor niets benoemd tot leukste winkel én leukste winkelstraat van Nederland."

Dat Van Dam bekend staat als de leukste winkel, uit zich vier jaar later nog steeds in een flinke rij voor de deur. "Ik denk dat dit komt omdat we zelf het ijs maken. Het is lokaal: we gebruiken honing van de imker uit Heemstede en we maken ons roomijs van Weydeland melk van de Heemsteedse boer Van der Hulst. Het ijs is vers en de chocolade is echt ambachtelijk. Daar moet je vakman voor zijn. Onze geschoolde medewerkers en ik zijn daar echte meesters in en we laten graag aan onze stagiairs zien hoe het moet. Het is mooi om dat ambacht over te brengen."

Mvo op alle fronten

Wat Van Dam ook graag wil overbrengen, is het maatschappelijk verantwoord ondernemen. "Er is meer op de wereld dan alleen 'ikke, ikke, ikke'. Met een aantal andere ondernemers hebben we Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen Heemstede opgezet, de mvo-club van Heemstede. We willen heel Heemstede duurzaam op de kaart zetten. Dat begint natuurlijk bij jezelf. Het pand is voorzien van LED-verlichting en achttien zonnepanelen, we scheiden afval en de chocolade die wij gebruiken is 'Growing Great Chocolate'. De fabrikanten geven boeren in Afrika extra geld, mits zij goed omgaan met hun plantage en familie. Zo moet dat extra geld gebruikt worden om de kinderen naar school te sturen. Wij zijn bij deze boeren geweest en het is zó goed om te zien. Ze zijn gemotiveerder en zorgen beter voor hun land. Mvo is een investering maar dat hebben we er graag voor over."

Kennis is het geheim

Als je aan Willem vraagt wat het geheim van het vak is, krijg je een helder antwoord: "Het geheim is kennis hebben van het vak. We maken alles zelf dus we moeten verstand hebben van alle ingrediënten. Alles smaakt toch beter als je het zelf maakt? Dat deden mijn vader en opa ook. Er zijn receptenboekjes van mijn opa die ik nog steeds gebruik. Dat is het familieboekje met het ouderwetse recept. De smaak van toen." Van Dam blijft ondanks het oude ambacht niet stilstaan. "Een aantal weken geleden zijn de chef en sous-chef naar Frankrijk gegaan en hebben daar een cursus gevolgd bij chocoladefabriek Valrhona om de vulling nóg beter te maken. We streven altijd naar perfectie."

"We streven
altijd naar
perfectie"

- Willem van Dam



Van Dam

Raadhuisstraat 60
2101 HJ Heemstede
www.chocola.nu

KOKEN MET AANSTEKELIJKE PASSIE



Martijn van Wonderen
eigenaar
Grut en Groot

De Heemstedse Martijn van Wonderen is kok van beroep en volgde daar een klassieke opleiding voor in België. “Eenmaal terug in Heemstede merkten mijn vrouw en zusje op dat er een restaurant ontbrak waar je met kinderen naartoe kan zonder gebonden te zijn aan pannenkoeken en patat.” Martijn opende in 2012, samen met zijn zus, het kindvriendelijke restaurant Grut en Groot in de Raadhuisstraat.

“Voor kinderen zijn er gerechten als tosti's en pimp je pasta. Bij het laatste gerecht krijgen de kids een bord met kale pasta en mogen zij dit gerecht naar hartenlust versieren met allerlei ingrediënten. Voor volwassenen hebben we gerechten als tonijntempura, saté van de haas en een sappige hamburger. Bij Grut en Groot wordt alles zelfgemaakt, dat heb ik van huis uit meegekregen. Daar was ik op jonge leeftijd al bezig met zelf frites en mayonaise maken.”

Toekomstmuziek

“Mijn zusje kon de zaak niet meer combineren met haar werk als stewardess dus ik ben inmiddels de enige eigenaar. Oorspronkelijk begon Grut en Groot als een lunchroom die alle dagen behalve maandag geopend was. Ik had echter meer uitdaging nodig. Zodoende is het restaurant nu ook donderdag tot en met zondag geopend voor diner.” Meer avonden in de week open is toekomstmuziek voor Martijn. “Ik werk 68 uur per week en dat is met drie kinderen de max. Als control freak wil ik altijd in het restaurant aanwezig zijn dus ik moet leren loslaten. Eerlijk gezegd denk ik dat we wel klaar zijn voor fase twee. Ik heb een zeer toegewijd top team. Ik steek veel tijd in mijn personeel. Zo kregen ze cocktail- en gastheerschapstrainingen en een baristaopleiding. Ik probeer hen aan te steken met mijn passie voor het vak.”

Grut en Groot is voor iedereen

Martijn vertelt dat een kindvriendelijk restaurant anders is dan een kindrestaurant. “Grut en Groot heeft een beetje de naam ‘kinderrestaurant’ gekregen, wat aan de ene kant jammer is. Het schrikt mensen zonder kinderen af terwijl Grut en Groot nou juist voor iedereen is. Het is een grote huiskamer waar je in de watten wordt gelegd, bijvoorbeeld in onze binnentuin, en voor de kinderen is er uiteraard een grote speelhoek.” Grut en Groot is sinds kort verbouwd. “Het is helemaal nieuw en fris! Ook de website en de kaart zijn vernieuwd. Je moet altijd blijven innoveren. Het is belangrijk om de gasten te blijven verrassen en te luisteren naar hun behoeften.”

EEN GREEP UIT DE GRUT MENUKAART

Hoofdgerechten	
Sateetje Keuze uit lekker zachte kip, mals stukje varkenshaas of gamba's. Geserveerd met gekruide frietjes of krul friet.	€ 7,50
Onze beroemde burger 100 gram Keuze uit onze malse beef, kip of vegetarische burger Geserveerd met gekruide frietjes of krul friet.	€ 7,25
Pannenkoek Versier je eigen pannenkoek.	€ 5,00
Kipnuggets Huisgemaakte kipnuggets in een krokant gekruid jasje. Geserveerd met gekruide frietjes of krul friet.	€ 6,95
Vissticks Huisgemaakte vissticks van kabeljouwfilet in een krokant gekruid jasje. Geserveerd met gekruide frietjes of krul friet.	€ 7,95
Pimp je pasta Tagliatelle met pesto, bolognesesaus en parmezaan.	€ 7,25
Piratenbord Leeg bordje met bestek om eten te roven van je ouders.	

Bekende burgers

“Mijn smaak is ontwikkeld door de verschillende chefs waar ik voor heb gewerkt. Bij Southern Cross zijn de sauzen hoog op smaak en krachtig, chef-kok Jonnie Boer gebruikt heel veel kruiden en bij Pullitzer werkt men met Amerikaanse twist. Al die factoren zorgen deels voor de smaken en gerechten van Grut en Groot. Vlees halen we bij Chateaubriand, maar kruiden we zelf. Het bevalt, want men komt van heinde en verre om onze hamburgers te proeven.”



Grut & Groot

Raadhuisstraat 62
2101 HJ Heemstede
www.grutengroot.nl



TGSC

De in Heemstede wonende Thierry Smagge is een rasechte horecaman. Na altijd in deze branche gewerkt te hebben opende hij, met behulp van crowdfunding, op 9 april zijn eigen zaak in Haarlem: The Gin Sum Club (TGSC). Een restaurant met de uitstraling van een Gentlemen's Club, veel gins en een Aziatisch getint menu, waaronder dim sum. Doordat dit concept compleet anders is dan wat men in Haarlem is gewend, waren de verwachtingen hooggespannen.

Thierry Smagge
eigenaar TGSC



Joey de Vries
chefkok

Bryan Geelink
sous-chef

Je komt binnen door twee imposante deuren van vijf meter hoog bij drie meter breed, jazzmuziek klinkt op de achtergrond. Binnen vind je een grote, koperen bar en een led-plafond. “Ik wilde een warme sfeer creëren. In de maanden april, mei en juni was het flink druk bij TGSC, in de zomer wat minder. We hebben geen terras en het is hier binnen wat donkerder. In de herfst- en wintermaanden is het meer the place to be. Bij die seizoenen past de warme sfeer.”

Dat er een sfeer gecreëerd is van een Gentlemen's Club, betekent niet dat enkel mannen welkom zijn. “Integendeel, iedereen is welkom. Zo hebben we elke eerste woensdag van de maand ladies night, elke derde woensdag van de maand netwerkdiner en elke zondag ‘Family sumday’. De kinderen worden in een afgesloten lounge vermaakt door 24 Nannies en krijgen een kindermenu terwijl de ouders genieten van een drankje. We zijn een restaurant met een lage drempel maar wel met een top uitstraling en internationaal karakter.”

Sterrenteam

“Aan het begin was het zoeken naar goed personeel. Toen we net open waren, duurde het te lang voordat men een drankje kreeg. Dat heeft een verkeerde indruk achtergelaten. Nu sta ik met toppers: snel, correct en bedenken onwijs gave dranken.” In de keuken deelt chef Joey de Vries de lakens uit. Hij is werkzaam geweest bij een aantal sterrenrestaurants (Beluga**, Aan de Poel**). Hetzelfde geldt voor zijn sous-chef Bryan Geelink (De Leest***). “Het niveau is hoog en dat merk je aan het eten. Kleine porties, maar geen sterrenprijzen.”

Vanwaar de combinatie gin met dim sum?

“Mijn vrienden en ik zijn gek op dim sum. Ik miste een zaak in Haarlem waar dit werd geserveerd in combinatie met ander mooi eten. We bieden dim sum en andere bites, maar ook grotere porties als diner.” Bij TGSC is niet alleen gin verkrijgbaar, maar ook Japanse whisky's, kwaliteitswijnen en verscheidene bieren. “Ik weet dat gin nu hot is, maar voor hoelang nog? Daarom branden we The Gin Sum Club als TGSC. We zijn

primair een restaurant, met een hele leuke drankenkaart. We schenken ook cocktails, uiteraard met Aziatische twist.”

Geen concessies

“In de toekomst wil ik graag van TGSC in de weekenden een uitgaansgelegenheid maken, maar eerst wachten tot we meer gevestigd zijn. Tevens wil ik TGSC als merk uitbouwen, verder kijken dan alleen Haarlem. Als je onderneemt, en je hebt een idee, dan moet je er vol voor gaan en zo min mogelijk concessies doen.”

GREEP UIT HET MENU

BBQ Black Angus - wasabi doperwtencrème - krokante miso - sobu noedels
Parelcouscous - Kerrie-Madrascrème - Thaise basilicum - ingelegde aubergine
Eendenborst met karamel van lavendel - gebakken perzik - wortel - Garam Masala
Zalm - hoisincrème - limoen gel - crème fraîche ijs - krokante uitjes

BITES

Spareribs (24 uur gegaard) - sambal - krokante uitjes - zoetzure komkommer
Open wonton - eendenlever - gelei van PX - Granny Smith - hibiscus - amandel
Opgerold staartstuk - enoki - wortel - rettich - misocrème - Hollandaise - gepofte rijst
Gemarineerde tofu - Gado Gado crème - zoetzure groentjes



THE GIN SUM CLUB

Zijlstraat 49
2011 TK Haarlem
www.tgsc.nl

Pluk de dag!

Tijd om te oogsten...



Eind september, begin oktober is het moment voor de wijnboer om te gaan oogsten (aan onze kant van de evenaar dan). De oogsttijd is het absolute moment suprême na een jaar lang hard werken. Menig wijnboer wordt tijdens deze plukperiode minstens één tint grijs, want het is stressen geblazen. Maandenlang is er in de wijngaard hard gewerkt, geploeterd en gezwoegd, om alle druiven in topconditie te krijgen voor de best mogelijke wijn. Want wat je zaait, zal je oogsten. Maar of elke wijnboer daadwerkelijk loon naar werken krijgt hangt van veel factoren af.

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

Is de tijd rijp?

Dat is de 'question jambon'. Het exacte oogsttijdstip bepalen blijft een wonderlijke combinatie van timing, ervaring en geluk. In Europa wordt rond september volop geoogst en op het zuidelijk halfrond ongeveer vanaf maart. De keuze om te beginnen is afhankelijk van het soort druivenras, de rijpheid van de druiven, de weersverwachting en de wijnstijl die de wijnmaker voor ogen heeft.

Gimme some sugar

Druiven moeten een ideale rijpheid hebben, want de beste druiven leveren de beste wijn. Dit wordt bepaald aan de hand van het suikergehalte (dat stijgt in de weken voor de oogst), het zuurgehalte (dat daalt) en de rijpheid van de schil.

Blijft het droog?

Is de conditie van de druiven optimaal, dan kan er begonnen worden met plukken. Zolang het maar niet gaat regenen. Want een plensbui heeft een negatieve invloed op de suikerhuishouding van de druiven en vergroot de kans op rot en schimmels.

Fingerspitzengefühl

Oogsten gebeurt steeds meer machinaal, maar kwaliteitsbewuste wijnboeren plukken nog met de hand. Dit is veel arbeidsintensiever, maar beter voor de druiven. Deze blijven zo mooier intact en in de wijngaard kan er al geselecteerd worden op goed of slecht fruit. Het daadwerkelijke plukken gebeurt trouwens met een snoeischaartje en is dus eigenlijk meer knippen.

Keep it cool

Het is heel belangrijk dat de druiven in goede conditie de kelder bereiken. Onbeschadigd en niet blootgesteld aan hitte. In warme klimaten wordt er met behulp van grote schijnwerpers



Stijn van de Weijer
Eigenaar
Grapedistrict

vaak 's nachts geplukt. Dan is het buiten een stuk koeler. Zo behouden de druiven hun primaire fruitsmaak en wordt een te vroege gisting voorkomen.

Ballotage

Eenmaal aangekomen bij de wijnmakerij wordt elke druif nog één keer grondig geïnspecteerd. Dit gebeurt aan een grote sorteertafel op een lopende band. Daarna gaat de wijnmaker met de druiven aan de slag en begint het vinificatieproces in de kelder.

En daarna zijn wij aan zet:
Lekker opdrinken & genieten!

De dappere dokter

Jacques de Milliano
Oprichter
Artsen Zonder Grenzen



Jacques de Milliano, medeoprichter Artsen Zonder Grenzen, heeft inmiddels dertien jaar zijn eigen huisartsenpraktijk in Haarlem. Hier zat hij met Peter de Groof en Bart Meijman aan de keukentafel te brainstormen over de veranderingen in de gezondheidszorg. Er werd een actiegroep van veertien artsen opgezet en de heren presenteerden in maart 2015 'Het Manifest van de Bezorgde Huisarts: Het Roer Moet Om'.

De focus van het manifest lag op drie thema's: (het terugdringen van) bureaucratie en administratieve lasten, de samenwerking en gelijkwaardigheid over contractering en mededinging en tot slot de basiseisen en indicatoren voor de kwaliteit van de zorg. Meer dan 8000 huisartsen tekenden het manifest in een tijdsbestek van enkele weken en hun doelen zijn zo goed als behaald. De Milliano: "Partijen als FNV vroegen hoe we dit hebben aangepakt. De landelijke huisartsenvereniging heeft hier zes jaar aan gewerkt met een half leger en hen lukte het niet. Het manifest is een krachtig instrument geweest: we spijkerden het om 23.55 uur bij het ministerie van Volksgezondheid, Wetenschap en Sport op de poort."

Er kwam een beweging op gang die uitmondde in een openbaar debat in De Rode Hoed te Amsterdam. De betrokken partijen, waaronder huisartsen(organisaties), zorgverzekeraars en minister Edith Schippers, woonden dit debat bij en discussieerden met elkaar over wederzijds vertrouwen, marktwerking en administratieve overbelasting.

Het Roer Gaat Om

De Milliano: "We wilden niet in de achterkamers werken, iedereen moest zich blootgeven. Zo is de Autoriteit Consumentenmarkt afgegaan omdat ze hun beleid niet konden verdedigen. Waarom zijn drie huisartsen die met een zorgverzekeraar praten een kartel, maar een zorgverzekeraar die een kwart van Nederland in de portefeuille heeft niet?" Alle partijen erkennen uiteindelijk de knelpunten en besloten om op 1 oktober 2015 de verandering in gang te zetten. 'Het Roer Moet Om' werd 'Het Roer Gaat Om'. "Het ging ons niet primair om het geld, maar om het principe en de kwaliteit van de zorg", benadrukt Jacques.

De kernvraag

Het succes mag er wezen: samenwerkende artsen worden niet meer als kartel gezien, 85% van het papierwerk is verdwenen en de in te vullen indicatoren per ziekte zijn van veertig naar acht gereduceerd. Volgens Jacques vaart het schip verder. "Op de website www.hetroergaatom.nl worden oplossingen gepresenteerd en staat er beschreven wat er inmiddels behaald is. We hebben eruit gehaald wat erin zat." Iets klein beginnen wat uitgroeit tot een groot succes is de Milliano niet vreemd.

1. Artsen Zonder Grenzen Nederland begon in 1984 in een keldertje te Amsterdam. Vanuit Nederland werd Artsen Zonder Grenzen in Engeland, Duitsland en Canada opgezet en Amsterdam is tot op de dag van vandaag het operationeel centrum;
2. Jacques richtte met Fred Beekers restaurantketen Resto VanHarte op. Inmiddels wordt de keten medegefinancierd door de Postcode Loterij en het Oranjefonds en zijn er zo'n veertig filialen in Nederland te vinden;
3. Samen met Wim Leereveld heeft Jacques de Access to Medicine Index opgezet, een toonaangevende wereldindex om de farmaceutische industrie te beoordelen op maatschappelijk gedrag. Onder andere grote investeringsmaatschappijen en de Wereldgezondheidsorganisatie maken gebruik van deze index en niemand minder dan Bill Gates ontdekte het in de beginfase en nam de financiering over.

Al het bovenstaande is rond de keukentafel ontstaan. De Milliano: "Het begint telkens dezelfde vraag: hoe kun je iets veranderen?"



www.hetroergaatom.nl



Overleven met kanker

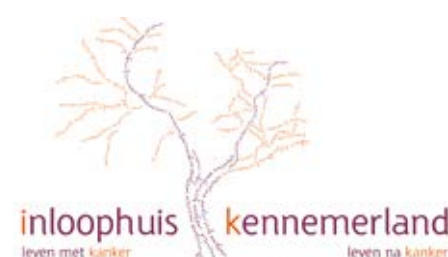


Sandra Schipper

Vrijwilliger

Inloophuis Kennemerland

“Ze voelen zich hier geen patiënt maar zichzelf”



Wulverderlaan 51
2071 BH Santpoort-Noord
www.inloophuiskennemerland.nl

Inloophuis Kennemerland is laagdrempelig en voor iedereen toegankelijk die in zijn of haar leven met kanker te maken heeft (gehad). Dat zijn inmiddels één op de drie Nederlanders. “Kanker zet je leven op z’n kop en brengt angst, onzekerheid en verdriet”, vertelt Sandra Schipper. Tweeëneenhalf jaar geleden begon Sandra als gastvrouw bij het Inloophuis. Inmiddels is zij coördinator van het ‘Zingen voor je Leven’ koor en lid van de PR-commissie. “We hebben geld en vrijwilligers nodig om (ex-)kankerpatiënten en hun naasten een fijne, veilige plek te blijven bieden.”

“Mijn zoon heeft een vriendje, Tommy. Tommy’s vader kreeg een aantal jaar geleden kanker. Tommy bleef weleens bij ons als zijn ouders naar het ziekenhuis gingen. Als zijn ouders hem kwamen halen en zij goed nieuws hadden, dan proostten we met z’n allen. Was het nieuws slecht, dan huilde ik met hen mee. Op een gegeven moment kwamen ze Tommy ophalen en ik zag dat er iets was gebeurd.”

De ziekte verbindt

“De ouders van Tommy waren naar een Inloophuis voor kankerpatiënten geweest. Ze waren daar fantastisch opgevangen, ook na het overlijden van Tommy’s vader. Ik heb gezien dat de vrijwilligers van het Inloophuis het verschil maakten. Ik woon in Heemstede en zo kwam ik terecht bij Inloophuis Kennemerland.”

Men kan bij het Inloophuis terecht om deel te nemen aan activiteiten, zoals yoga, lotgenoten-contactgroepen, massages, mindfulness training of meezingen in het koor. Inloophuis Kennemerland is ook open voor mensen die enkel hun verhaal kwijtwillen. “De ziekte verbindt. Onze gasten vinden hier herkenning, erkenning en begrip voor elkaars situatie. De gesprekken aan de keukentafel

hoeven niet altijd over kanker te gaan. Natuurlijk valt er af en toe een traan maar er wordt gelukkig ook veel gelachen. We lopen een tijdje mee aan de zijde van onze gasten. Het mooie is dat als zij weer in hun kracht komen, het Inloophuis kan ook weer een Uitloophuis zijn!”

Alle hulp is welkom

Ook kinderen met een ziek gezinslid, partners en nabestaanden kunnen bij het Inloophuis terecht. “De kinderen kunnen hier lekker knutselen en voor nabestaanden is er een kookclub. Ze koken en eten samen en ook dan is er gelegenheid om ervaringen te delen. Voor alle groepen zijn wij er. De groepen worden begeleid door deskundige vrijwilligers/therapeuten. Daarom is het zo belangrijk dat we blijven bestaan en daar is bekendheid voor nodig, zowel bij gasten als bij bedrijven die op zoek zijn naar een goed doel om te steunen.”

Op dit moment komen de gelden voornamelijk via fondsen, stichtingen en serviceclubs. “Omdat dit eenmalige bijdragen zijn, is het elk jaar spannend of we de begroting rondkrijgen. We krijgen geen subsidie dus ik hoop dat in 2017 de zorgverzekeraars over de brug komen.” Tevens is Inloophuis Kennemerland op zoek naar vrijwilligers. Sandra: “Ik ervaar het als ontzettend verrijkend. Sommige gasten moeten voor hun gevoel een drempel over om hier te komen, maar geen van hen heeft spijt. Ze voelen zich hier geen patiënt maar zichzelf.”

Vrijwilliger worden?

Beschik je over empathisch vermogen, een luisterend oor, oprechte interesse en ben je een dagdeel in de week beschikbaar? We komen graag met je in gesprek! Bel (023) 888 53 67 of stap eens naar binnen bij Inloophuis Kennemerland!

Niets is zo persoonlijk als een goed gekozen SIERAAD

Beike van Esch
Eigenaresse
Beluga



Fotografie: Saskia Koning

Liefhebbers van mooie accessoires hebben Beluga Fashion Lifestyle aan de Heemstedse Binnenweg wellicht al ontdekt. Ken je Beluga nog niet, dan stellen wij deze winkel graag aan je voor. Je vindt er een schat aan sieraden, tassen en shawls.

Beluga opende vijf jaar geleden haar deuren. Oprichtster Beike van Esch miste zelf een winkel waar je terecht kon voor mooie sieraden. Beike: “Geen kostbare juwelierskwaliteit, maar betaalbaar, mooi en bijzonder. En dan niet één rekje, maar een complete collectie in verschillende stijlen en van diverse merken.” De eerste jaren waren best spannend. De inkoop was vooral gebaseerd op haar eigen smaak en stijl. Zou dat aanslaan bij het kritische Heemstedse publiek?

Altijd iets nieuws

Al snel merkte Beike dat haar collecties van sieraden een enthousiaste en vaste groep klanten binnenbracht die snel groeide. Inmiddels is Beluga een vast verkooppunt van bekende internationale merken als Sputnik by Rado, Lott Gioielli en Hultquist. Daarnaast is er een ruime collectie bijzondere Nederlandse labels zoals Bettie Bogaers, Petra Reijrink en Anna+Nina. “De collectie wisselt regelmatig en wordt aangevuld met bijzondere sieraden vanuit de hele wereld; van Scandinavische trendsieraden, tot Israëlische one-of-a-kind kunstwerkjes en wensarmbandjes uit Afrika.” De prijzen variëren en zo vind je al een leuk sieraad vanaf € 5,95. “Ook daarom is Beluga een ideale cadeauwinkel!”

Ontdek je eigen stijl

Naast sieraden heeft Beluga kleding, parfums én een indrukwekkende collectie shawls en tassen. Beike: “Het zijn onmisbare accessoires, waarmee je een outfit of stijl meteen persoonlijk maakt.” Haar stylingtip voor een bijzondere of ‘spannende’ gelegenheid is dan ook om te kiezen voor je favoriete pak of jurkje en deze een compleet nieuwe look te geven met een kleurrijke shawl of een paar eye-catching oorbellen. Advies nodig? Bij Beluga nemen ze graag de tijd om de stukken te vinden die het beste bij jou passen. “Of bij die nieuwe blauwe jurk, dus neem het kledingstuk gerust mee!”

Zelfs voor je interieur

“Je huis maak je ook mooier en gezelliger met accessoires. Daarom heeft Beluga altijd een fijne collectie woonaccessoires met kussen, plaids, vazen, geurkaarsen en nog veel meer moois om jezelf of een ander mee te verwennen”, aldus Beike. Behalve deze woonaccessoires van bekende en betaalbare merken, vind je een wisselende collectie van bijzondere items: handgeknoopte alpacawolllen plaids uit Nepal, vintage vazen uit de jaren '50 en nog veel meer.

Het vijfjarig jubileum wordt dit najaar gevierd met speciale acties en andere verwennerij. Wil je op de hoogte worden gehouden van alle nieuwtjes en acties? Volg dan de Facebook-pagina of bezoek Beluga op de Binnenweg in Heemstede.



Binnenweg 187-189
2101 JJ Heemstede
www.belugafashion.nl

GAAN WE ZIEN
BRUIN/GRIJZE ROOKKWARTS
(sieraden: Sputnik by Rado)



• MODE



ONMISBAAR
EEN KLEIN CROSS-BODYTASJE EN EEN RUIMER EXEMPLAAR
(tas: SMAAK Amsterdam)

BLIJVEN WE ZIEN
SIERADEN MET TEKST
(ketting: Betty Boogaers)



HEBBEN
EEN KLEURRIJKE SHAWL
(shawl: POM Amsterdam)

DOEN
VEEL (VERSCHILLENDE) KUSSENS OP DE BANK
(nieuw: POM HOME Collectie)



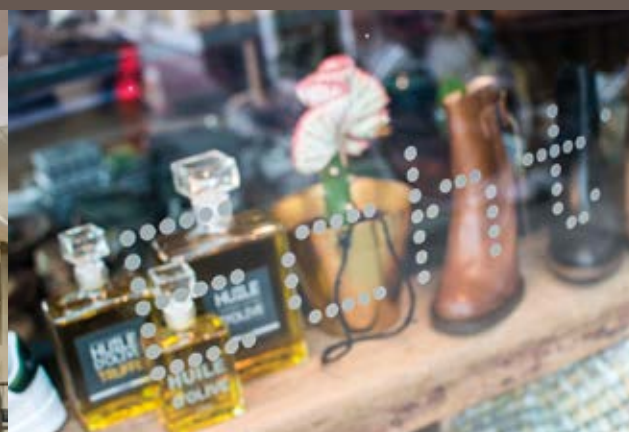
Nathalie Koster
eigenaresse
ECHT Heemstede

Fotografie: Julie Blik

.....

Nathalie Koster groeide op met ouders die elk hun eigen onderneming hadden. Zo had haar moeder een agentuur in kleding. “Ik ben zogezegd onder de kledingrekken geboren.” Het is dus niet zo gek dat Nathalie een eigen winkel begon in de modebranche. Haar winkel, genaamd ECHT Heemstede, is te vinden in de Raadhuisstraat. Je vindt hier dameskleding, uitgebreid met schoenen, tassen en lifestyle. “ECHT biedt het totaalplaatje.”

.....



Echte mensen & echte mode

bij ECHT Heemstede

ECHT Heemstede zit inmiddels anderhalf jaar op de Raadhuisstraat met een grote, vaste klantenkring en er komen nog steeds nieuwe klanten bij. “Men komt niet alleen voor de kleding. Klanten komen weleens met foto’s van hun interieur en zeggen: ‘Maak het maar mooi!’ Dat is onwijs leuk om te doen. Lifestyle is een groeiende tak bij ECHT Heemstede. Als ondernemer kijk je telkens naar nieuwe mogelijkheden, dus plannen om uit te breiden zijn er altijd.”

Brede collectie met veel basics

De collectie van ECHT is breed: van G-Star tot Humanoid en van Selected Femme tot Stefanel. “Hierdoor kunnen vrouwen van alle leeftijden bij ons terecht. ECHT zit in het middensegment qua prijs en je vindt er veel basics. Uiteindelijk kopen de meeste mensen vaak zwarte, grijze of beige kleding. Daarom koop ik best basic in, maar uiteraard zijn er verschillende kleurenthema’s en nuances, maar ook als je een bruiloft of ander feest hebt kun je hier terecht. Je kunt bij ECHT altijd slagen!” Wat Nathalie zegt wordt door haar klanten beaamd. “Ik heb al een aantal keer gehoord: ‘Sinds ECHT hier zit, weet ik dat ik slaag’. Dat is toch een mooi compliment.”

ECHT team

Het team dat bij ECHT op de vloer staat is zeer belangrijk voor Nathalie, maar ook voor de winkel en de klanten. “De meiden op de vloer kennen de klanten. Ze bouwen iets persoonlijks met hen op, waardoor ze precies weten welk advies ze moeten geven. Alles is bij ons ECHT. We willen niet dat mensen naar buiten lopen met iets dat wij hen hebben aangepraat. Ze moeten zichzelf er goed in voelen en terug willen komen omdat ze ons vertrouwen. Die vertrouwensband creëer je niet op internet. Een hoop vrouwen kijken niet in de rekken, maar stappen direct op ons af met de vraag of wij hen willen helpen. Als iemand een keer zonder dochter of vriendin in de stad is, vervullen wij die rol. We zijn objectief, kijken naar het figuur en de persoonlijkheid. Aan de hand daarvan maken we het plaatje, en dat plaatje moet kloppen.”

“In ECHT staat een bar waar je ook gewoon even een kopje koffie kunt drinken. Ik wil mensen niet het gevoel geven dat ze hier enkel mogen komen om iets te kopen. Nee, ik wil hen het gevoel geven dat dit een fijne zaak is om naartoe te gaan en dat ze zich kunnen identificeren. Mijn team en ik stralen uit dat we ons werk leuk vinden. Als je dat uitstraalt, krijg je het gewenste resultaat: terugkerende klanten die zo enthousiast zijn dat ze hun vriendinnen meenemen.”

Reuring in de Raadhuisstraat

“Ik ben heel erg blij dat ECHT in de Raadhuisstraat zit. Er is veel reuring en de ondernemers gunnen elkaar het succes. Dat is het leuke van het dorpse. Er zijn in dit prachtige Heemsteedse winkelgebied geen concurrenten. We zijn eigenlijk een soort collega’s van elkaar omdat we allemaal onze eigen sfeer en stijl bepalen in de winkel. Hierdoor is de verscheidenheid aan winkels en merken in Heemstede heel duidelijk aanwezig.”

echt

Raadhuisstraat 67
2101 HD Heemstede
www.echtheemstede.nl

MONTBLANC

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

Elke zomer een feestje bij de Buitenboel



De Buitenboel is dé kinderkamp-week van Plexat in Heemstede voor kinderen van 6 tot en met 12 jaar. Een week vol sporten, spelletjes, ravotten, knutselen, avontuur, zwemmen... Kortom: alles om Heemsteedse kinderen in de zomer de tijd van hun leven te geven. Dit jaar vond de Buitenboel plaats van 23 tot 26 augustus met als thema 'De Tijd Vliegt'. Mike Doodeman en Lies Leen, jongerenwerkers bij WIJ Heemstede, coördineren de Buitenboel. Mike: "We kunnen niet zonder onze vrijwilligers!"

www.buitenboel.seddle.nl



www.wijheemstede.nl



www.facebook.com/plexat.casca



Mike Doodeman

Lies Leen

Kinder-, tiener- en jongerenwerkers



"We hebben dit jaar prachtig weer gehad. We lieten de kinderen vaak zwemmen, drinken, we deelden ijsjes uit en zeiden tegen de ouders dat ze hun kids bij voorbaat goed moesten insmeren", begint Mike enthousiast. Mike leidt inmiddels vier jaar de Buitenboel en werkt zeventien jaar bij WIJ Heemstede. Zijn collega Lies is er dit jaar bijgekomen en is minstens zo opgetogen. Lies: De 210 kinderen zijn opgedeeld in veertien groepen. Het groepje dat aan het eind de meeste punten heeft, wint een taart. De rest krijgt cake. Het is zó leuk om te zien hoe ze strijden!"

Gewoon kind zijn

Lies: "Wat mij verbaasde toen ik net begon, was dat er anderhalf uur van tevoren al een rij staat met ouders die hun kinderen willen inschrijven. Ze nemen een stoel mee en een boek of zelfs een fles rosé om de tijd door te komen." De drukte is volgens Mike niet zo gek. "Het leuke aan de Buitenboel is de ouderwetse kneuterigheid. Geen tablets, telefoons, maar luchtkussens en waterballonnen. Je kunt hier gewoon kind zijn."

Mike: "In principe is het programma jaarlijks hetzelfde maar wordt toegespitst op het thema. Dit jaar, bij De Tijd Vliegt, was het wederom

een succes. We hebben ons zowel verkleed als mensen uit de middeleeuwen als de toekomst en het zogenaamde tijdapparaat met rook en lichten heeft een hoop indruk gemaakt." Lies haakt in: "Daar hebben onze vrijwilligers aan gewerkt. Zij gingen op de laatste avond erin en kwamen er verkleed uit, alsof ze door de tijd hadden gereisd. Dat was heel gaaf om te doen én te zien."

Enthousiaste vrijwilligers

De Buitenboel vindt jaarlijks plaats bij Sportcentrum Groenendaal en wordt begeleid door veertig vrijwilligers. Mike: "Alle begeleiders komen uit Heemstede en omgeving en zijn jong. De jongste is 13 en de oudste is 28. Ze gaan ontzettend leuk met elkaar om." Lies vult aan: "De begeleiders regelen weer hun vriend(inn)en om ook begeleider bij de Buitenboel te worden en dat werkt." Mike: "De chemie is elk jaar weer geweldig."

Mike gaat verder. "Ik heb weleens bij Lies opgeschept over de vrijwilligers en het is echt wel terecht. Ik heb het dan niet alleen over de vrijwilligers van de Buitenboel, maar van heel Plexat. Ze leren hier hoe ze moeten werken, omgaan met verantwoordelijkheid en ze betrekken iedereen overal bij. Ik ben echt trots."



Harry Borghouts

Schrijver 'De Laatste Generatie?'

“Ik denk niet dat we ooit nog teruggaan naar het aantal zelfstandige ondernemers zoals we die vroeger kenden”

Harry bracht in 2014 zijn boek 'De Laatste Generatie?' uit, dat nog steeds verkrijgbaar is bij Boekhandel Blokker. In het boek vindt men een selectie van de oudste winkels van Heemstede, zoals Kiebert Reform en Reyngoud Mode. Wat is Harry opgevallen en hoe ziet de toekomst eruit?

De Laatste Generatie?

Harry Borghouts heeft in zijn carrière niet stilgezeten. Na werkzaam te zijn geweest bij onder andere het ministerie van Binnenlandse Zaken en als Commissaris van de Koningin in Noord-Holland, ging hij in 2009 met pensioen. “Ik kwam vaker in de Heemstedse winkelstraat en zag dat de zelfstandige winkeliers en hun variëteit verdwenen. Zonde, sommigen zitten er al een paar generaties. Ik dacht: als dit zo doorgaat, verdwijnen de zelfstandige winkeliers volledig. Ik wilde laten zien hoe het nu is en in 2030 kan men terugkijken hoe de winkelstraat eruitzag.”

Nu en later

“Je hoort veel mensen in Heemstede over de leegstand in de winkelstraat. Ik vind het eerlijk gezegd wel meevallen. Het is uiteraard aanwezig, maar toen ik bezig was met het boek stonden er zo'n acht winkels leeg. Inmiddels zijn dat er 2 à 3. Tijdens het schrijven ging Juwelier Smit failliet en hield De Kaashoek ermee op. Een ander, het Brabants Schoenenhuis, is nu onderdeel van een keten dus die zelfstandigheid is verdwenen. Dat zijn er al drie die als zodanig niet meer bestaan. Ongetwijfeld zullen er meer volgen.”

Harry kijkt verder. “Ik denk dat uiteindelijk het noordelijke deel van de winkelstraat meer naar het midden gaat trekken, voornamelijk door het eenrichtingsverkeer. De Raadhuisstraat is sterk, het geeft een volledig beeld. Er zit een groenteboer, slager, kaaswinkel, bakkerij... ik vind het een mooi en representatief gebied. De Binnenweg heeft dat ook,

maar niet zo gecompliceerd. De Vomar is al lange tijd punt van discussie. Voor de bewoners is het niet fijn als die supermarkt op het binnenterrein komt, maar voor de winkeliers lijkt het mij positief. Het trekt toch meer bezoekers aan.”

Scheve verhoudingen

“Ik denk niet dat we ooit nog teruggaan naar het aantal zelfstandige ondernemers zoals we die vroeger kenden. Door de supermarkten en andere grootwinkelbedrijven heeft men te maken met concurrentieverhoudingen. Een andere oorzaak van het verdwijnen zit bij de kinderen van de zelfstandigen. Zij zien hun ouders jarenlang dag in, dag uit zwoegen. Middenstand is vrij zwaar en sommige kinderen vragen zich af: is dit mijn toekomst? Ze hebben meer keuze door de vele opleidingen dus gaan een andere kant op.”

“De verhoudingen zijn scheef. Aan de ene kant zie je producten van vroeger terugkomen, mensen willen ambacht, maar aan de andere kant koopt men niet bij de middenstanders. Ze kopen het bij de supermarkt, waar het niet altijd zo ambachtelijk is als wordt beweerd. Als iedereen dit doet, gaat de middenstander failliet. Men vindt dat dan erg, maar ondertussen hebben ze er nooit iets gekocht. Stilstand van een winkel is uiteraard ook niet goed. Zelfstandige winkeliers blijven mijns inziens bestaan, mits ze dynamisch blijven. De toekomst zal leren hoe de Heemstedse winkeliers hiermee omgaan.”

Podia Heemstede zet Heemstede cultureel op de kaart

De drijvende kracht achter Podia Heemstede zijn meer dan 25 vrijwilligers met hart voor theater en muziek. En natuurlijk een paar honderd trouwe Vrienden die de organisatie (financieel) ondersteunen plus de duizenden Heemstedenaren die in het culturele seizoen wekelijks hun weg vinden naar één van de podia die Heemstede rijk is. Voeg daarbij de tientallen artiesten uit binnen- en buitenland, beroemd en nog maar een beetje beroemd, en je hebt een compleet beeld van de kracht van Podia Heemstede.

Elk jaar worden zo'n 55 voorstellingen en concerten georganiseerd op twee podia: Theater De Luifel en de Oude Kerk. In de loop der jaren zijn er al heel wat grote namen naar Heemstede gehaald, de artiesten vinden het bijzonder fijn om hier op te treden en komen graag terug. Theater De Luifel bestaat sinds oktober 1997. Een intieme zaal, met een uitschuifbare tribune die plaats biedt aan 200 bezoekers. Theater De Luifel heeft in de regio een goede reputatie opgebouwd als theater voor spraakmakende cabaretiers en stand-up comedians. Ook kun je er terecht voor speels jeugdtheater en toneel.

De Oude Kerk kent een veel langere geschiedenis. In 1624 liet Adriaan Pauw, toenmalig heer van Heemstede, deze kerk bouwen op de fundamenten van de Mariakapel (1347). In 2015 is de kerk ingrijpend verbouwd met als resultaat meer comfort voor bezoekers. Vanwege de prachtige akoestiek vinden er vooral klassieke muziekconcerten plaats, maar ook jazzmusici en singer-songwriters vinden hun weg naar dit podium.

Dankzij vrijwilligers

Podia Heemstede is deels afhankelijk van subsidie van de gemeente Heemstede. Die subsidie wordt echter alleen ingezet om de programmering mogelijk te maken en beide podia te

exploiteren. Podia Heemstede is een unieke organisatie, die nagenoeg geheel uit vrijwilligers bestaat, zij zijn op alle fronten actief waardoor het werkt als een geoliede machine.

Vooruitblik komend seizoen

Liefhebbers van cabaret mogen zich verheugen op voorstellingen van het cabaretduo Erik van Muiswinkel & Justus van Oel, de scherpe observator Dolf Jansen en oudejaarsconferencier Javier Guzman. Voor kinderen en hun ouders staan toegankelijke familievoorstellingen op het programma: het gezelschap Bonte Hond zet met AaiPet een hilarische peutervoorstelling op de planken van Theater De Luifel. Een aantal voorstellingen wordt afgesloten met een afterparty. Podia Heemstede is daar vorig jaar mee begonnen en het was direct een succes: dankzij de lekkere muziek en cocktails, een goede sfeer en 'toevallige' ontmoetingen met artiesten.

De Oude Kerk geeft op haar beurt ruim baan aan muziek, vooral klassiek. Cor Bakker ontvangt er twee muzikale grootheden: Ivo Janssen en Fay Claassen. Ook Wibi Soerjadi, wiens concert vorig jaar uitverkocht was, maakt zijn opwachting met een compleet nieuw programma. Op de site van Podia Heemstede kun je alles rustig nalezen: www.podiaheemstede.nl.



Fotografie: Ben Kleyn

Kaartjes bestellen voor de voorstellingen kan via de website www.podiaheemstede.nl en bij de theaterkassa van De Luifel

Like onze Facebookpagina, hier vind je regelmatig leuke acties! www.facebook.com/podiaheemstede



Fotografie: Doornik

Fotografie: Alek



Herenweg 96
2101 MP Heemstede
(023) 548 38 38



Fotografie: Bart Jonker



375 straten Heemstede

In een heel jaar tijd hebben Chris Hoefsmit, Fred Icke en Jurriaan Hoefsmit heel Heemstede vastgelegd. De drie heren hebben elk seizoen foto's gemaakt van alle 375 Heemstedse straten. Wat hen heeft verrast is de diversiteit en de verscholen mooie plekken die in het dorp te vinden zijn. Alle beelden zijn te bewonderen in 'Het Heemstede Boek', dat vanaf november verkrijgbaar is. HIK mag alvast een sneak peak geven!



Arno Koek
eigenaar
Boekhandel Blokker



De comeback van het boek

Arno Koek vierde 1 augustus dat hij tien jaar eigenaar is van Boekhandel Blokker. Als hij terugdenkt aan vroeger is het geen logische keuze geweest om dit vak in te gaan, maar het overkwam hem. Arno: "Ik las vroeger wel, maar geen echte literatuur. Ik kom uit een middenstandsgeslacht en mijn broer had een eigen boekhandel in Amerongen. Toen hij op vakantie ging, paste ik op de winkel. Ik stond nog geen kwartier achter de balie en ik dacht: wauw. Dit wil ik doen."

"Het gaat uitstekend, mede door mijn top team. Ze zijn enthousiast en de klant ziet dat"

"Ik ben gaan solliciteren en uiteindelijk bij Kooyker in Leiden terechtgekomen. Anderhalf jaar later ben ik samen met mijn broer een boekhandel in Roelofarendsveen begonnen. Dat hebben we tien jaar gedaan, totdat ik me meer wilde specialiseren in het boekenvak. Ik ben uit het bedrijf gestapt en startte met de studie Nederlands. Daarna kwam ik wederom bij Kooyker terecht, maar het begon al gauw weer te kriebelen om een eigen zaak te openen. Samen met mijn toenmalige collega Willeke van der Meer besloten we een winkel op te zetten of over te nemen. Al gauw kwamen we bij Boekhandel Blokker terecht en de rest is geschiedenis. Het is een lot uit de loterij." Sinds 2014 staat Arno alleen aan het roer. "Het gaat uitstekend, mede door mijn top team. Ze zijn enthousiast en de klant ziet dat."

Heemsteeds boekenpubliek

"Vroeger hadden boeken een stoffiger imago dan nu. Vooral marketingtechnisch is de boekenwereld er enorm op vooruitgegaan. Daar komt bij dat boeken weer meer in de media zijn. Denk aan het boekenpanel bij De Wereld Draait Door en alle verfilmingen, zoals Game of Thrones en GVR. Men wil graag het boek lezen voordat ze de film bekijken. Nou zijn de mensen in Heemstede sowieso een leuk publiek. Men is belezen, goed opgeleid en vindt boeken belangrijk. Dat is een mooie mix waardoor ik mij hier thuis voel."

Klant is koning

Arno houdt naar eigen zeggen te weinig tijd over om alle boeken te lezen die hij wil lezen. "Daarom hebben we een goede verdeling in ons team: de een leest spanning, de ander romans."

Zelf lees ik zo'n anderhalf boek per week. Als ik op vakantie ben lees ik ook veel. Ik stop boeken in mijn rugzak en mijn koffer. Ja dat is flink wat zeulen, maar ik ben niet van de e-readers. Op de website vind je zowel fysieke boeken als e-books. Als ondernemer moet je op de vraag van de klant reageren, want anders creëer je afstand. Door die afstand sta je stil, waardoor je eigenlijk achteruit gaat."

De parels van Boekhandel Blokker

Sinds kort is bij Boekhandel Blokker het boek 'Rijks' van het Rijksmuseum te bewonderen. "Het is meer een boek voor kunstliefhebbers, maar onwijs gaaf. Het kost € 6150, is gedrukt in het Vaticaan, bevat alle topstukken van de eregalerie van het Rijksmuseum én is bij ons te vinden." Een boek waar ik heel erg naar uit kijk is Het Heemstedeboek. Jurriaan Hoefsmit, Fred Icke en Chris Hoefsmit zijn een jaar bezig geweest om alle straten in Heemstede te fotograferen. De lancering vindt in november bij ons plaats."

"Zelf ben ik groot fan van Haruki Murakami, een Japans schrijver. Hij neemt lezers op sleeptouw in zijn fantasiewereld. Ook kan ik genieten van A.F.T. van der Heijden. In november komt het zesde deel in de reeks van De Tandloze Tijd uit. Van der Heijden komt dan voor een interview naar Boekhandel Blokker. Het boek wordt 1400 pagina's en ik heb er onvoorstelbaar veel zin in om dat te lezen. Lezen verveelt nooit."



Binnenweg 138
2101 JP Heemstede
www.boekhandelblokker.nl

Havenlab op koers



Sinds de start afgelopen najaar is het Havenlab, het 'ontwerpteam' van inwoners en ondernemers voor de Haven van Heemstede, al een heel eind gevorderd met de plannen. Te zijner tijd moet de Haven, zowel in als rondom het water, elke inwoner wat te bieden hebben. Wij vroegen ons af: hoe staat het ervoor?

Op basis van alle ingebrachte ideeën heeft het Havenlab besloten welke zaken moeten worden ondergebracht in de haven. Een hele puzzel, want er is niet zoveel ruimte en alle ideeën en wensen van omwonenden, inwoners, verenigingen, ondernemers en andere geïnteresseerden moeten zoveel mogelijk worden meegenomen. Er moeten dus keuzes worden gemaakt! Een groene uitstraling en toegankelijkheid zijn uitgangspunten voor de inrichting. Daarbij is het belangrijk dat de mensen die aan de haven wonen, geen overlast hebben van de activiteiten op en rond het water. Een dilemma, want wat de één gezellig vindt, ervaart de ander als overlast. Het Havenlab probeert zoveel mogelijk rekening te houden met dit alles.

De haven moet volgens het Havenlab in elk geval een sloepenhaven, een botenhelling,

een looppad rondom het water, (avond)horeca, ambulante horeca (zoals een ijscokraam) en picknickvoorzieningen gaan herbergen. Ook moet er ruimte zijn voor kleine evenementen, zoals een sloepenconcert, de intocht van Sinterklaas of een food truck festival.

Schetsen

Tijdens de zomer is er hard gewerkt aan schetsen: hoe kunnen alle onderdelen een plek krijgen in de haven; wat is de beste indeling? Dit najaar zijn de plannen concreet genoeg om ze te delen met de omwonenden van de haven en de andere inwoners van Heemstede. Als het ontwerp definitief is zal het de officiële procedures moeten doorlopen. Om de plannen te realiseren moet budget worden gevonden, daarom denkt het Havenlab aan een groeimodel waarbij de plannen voor de haven in fases worden uitgevoerd.

Voor actuele informatie:
zie www.heimstede.nl/haven.

Wil je digitaal op de hoogte worden gehouden?
Meld je dan aan via haven@heimstede.nl.

Ook geïnteresseerde ondernemers kunnen via dit mailadres contact opnemen met het Havenlab.

Wist je dat...

Heemstede, volgens weekblad Elsevier, behoort tot één van de tien gemeenten waar je het beste kunt wonen

De gemeente Heemstede het meeste glas van Heemstede inzamelt van Nederland

(ofwel er wordt in onze gemeente behoorlijk gedronken of we zijn heel goed in het afval scheiden)

Koninklijke HFC met hun eerste elftal 2^e divisie speelt

De Voorwegschool - opgericht in 1630 - de oudste basisschool van Nederland is

De gemiddelde woningwaarde in 2014 € 360.000 was

Er in Heemstede meer vrouwen dan mannen wonen: 53% - 47%

Heemstede de oudste gemeentelijke kinderboerderij van Nederland (1951) heeft

Heemstede het langste arboretum (d.w.z. een bomenverzameling van verschillende soorten bomen) van Nederland heeft, namelijk 2100 meter: middenberm Heemsteedse Dreef, van Valkenburgerplein tot Bronsteeweg

In Heemstede de meeste zzp'ers per vierkante meter te vinden zijn



Stichting JOH

Anders dan andere business clubs



Stichting JOH viert dit jaar haar jubileum. Vijf jaar geleden zetten Robbert-Jan Driessen en Martijn van de Merwe deze Heemstedse business club op met een duidelijke visie: een club die niet gericht is op zaken doen, maar op vriendschappen sluiten. Van de Merwe gaf begin 2016 zijn bestuursstokje over aan Ernie Kusters. HIK spreekt met Robbert-Jan en Ernie over wat JOH anders maakt dan andere clubs.

"Martijn en ik begonnen te sparren over wat er reeds bestaat aan business clubs. We vonden het tijd voor iets nieuws, iets anders dan de landelijke business clubs zoals Rotary. We wilden onze leden niet verplichten om te doneren aan goede doelen, 100% aanwezig te zijn, zaken/projecten te doen en we wilden vaker dan twee keer per jaar bij elkaar komen. Zo zijn er nog een aantal kenmerken waarvoor JOH zich onderscheidt", aldus Robbert-Jan.

Focus op het sociale aspect

Driessen: "De J staat voor Jong, want zo voelen we ons. Het betekent ook dat er geen leeftijdsgrens is. Dat is al een verschil ten opzichte van bijvoorbeeld business club De Ronde Tafel, waar je tot je 40° lid mag zijn." Kusters: "Wat betreft de O: die staat voor ondernemend, niet per se voor ondernemers. Je hoeft als (toekomstig) lid dus geen ondernemer te zijn en we kijken ook niet naar welk beroep je uitoefent. Wij kijken juist naar persoonlijkheid en je activiteiten." Robbert-Jan haakt in: "We zijn een ondernemende club. Toen JOH nog in de kinderschoenen stond, was het plan om vier keer per jaar te gaan eten en drinken met de club, waarvan één keer met onze vrouwen bij het zogenaamde Partner Zomerfeest. Inmiddels komen we acht keer per jaar bij elkaar, want vier keer per jaar is toch een beetje weinig om elkaar echt te leren kennen." Het blijft niet alleen bij eten en drinken. Zo organiseert JOH een familietennistoernooi, golfevent, jaarlijkse trip naar het buitenland, nieuwjaarsborrel en start de club komend jaar met een rally.

JOH: daar wil je bij zijn

De H staat vanzelfsprekend voor Heemstede. JOH steunt de lokale ondernemer door de meeste uitjes in Heemstede te houden. Robbert-Jan: "Tijdens onze uitjes hebben we het nooit over werk. Wellicht zijn ze daarom zo'n succes en is de opkomst altijd hoog." Ernie: "Ik spreek regelmatig leden van andere business clubs. Over hun business

club zeggen ze: 'Daar moet je aanwezig zijn'. Bij JOH is het: daar wil je bij zijn!"

Volgens de heren is zakendoen een bijkomstigheid, maar niet de insteek. Driessen: "De vriendschap zorgt ervoor dat men zaken met elkaar doet. Staat één van ons op het punt een huis te kopen? Bij JOH hebben we een makelaar, notaris en financieel adviseur in huis die graag een handje helpen." Kusters: "Ik heb nog nooit meegemaakt dat iemand zijn bedrijf aan het promoten is, hooguit om uit te leggen wat voor werk hij doet. De mannen waarmee je aan tafel zit hebben ontzettend veel gemeenschappelijke interesses: we leven in dezelfde omgeving dus onze kinderen gaan naar dezelfde scholen of voetballen bij dezelfde club. Er zijn dus veel raakvlakken waardoor praten over business bijna niet voorkomt."

"Er zijn veel raakvlakken waardoor praten over business bijna niet voorkomt"

Wachtlister door hechte band

Dat JOH populair is, uit zich in een wachtlister. Robbert-Jan: "Iedereen kan zich inschrijven, als je maar een sociaal en ondernemend persoon bent. Jaarlijks komen er zo'n één à twee plekken vrij. We zitten inmiddels op vijftig leden, terwijl we aan het begin het maximum op 35 hadden gezet. We sluiten niet uit dat we op termijn naar 55 leden gaan. We willen niet te groot worden; zo behouden we de hechte band die JOH zo typeert."



Ernie Kusters
Bestuurslid
Stichting JOH

Lijkt JOH je een leuke club en heb je interesse om je aan te sluiten? We zien graag je aanmelding tegemoet via:

STICHTINGJOH@GMAIL.COM



Robbert-Jan Driessen
Voorzitter
Stichting JOH

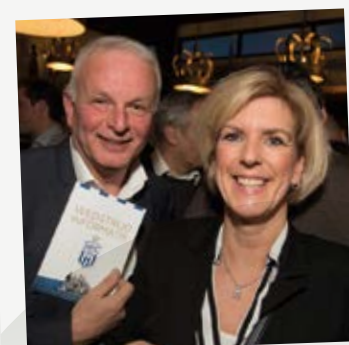
www.stichtingjoh.nl

HFC

Sponsor
borrel met
gastspreker
Philip Scheltens



Sponsor
borrel met
gastspreker
Peter R de Vries



Sponsor
borrel met
gastspreker
Gaston Starreveld

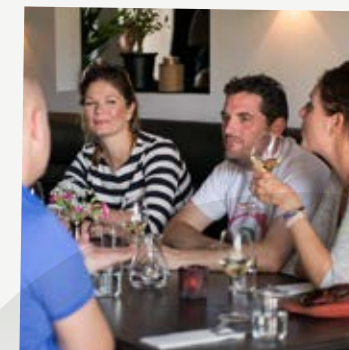


Fotografie Robert van Koolbergen

WIJNSPIJS

WIJNSPIJS

Culinaire
Wandeling
3 juli 2016



Fotografie Thomas Frederik

Agenda

- 17 september Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Arsenal ASV
- 24 september Mode-event – Binnenweg/Raadhuisstraat
- 30 september Dolf Jansen – Theater de Luifel
- 1 oktober Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Kagia
- 15 oktober Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – VVC
- 22 oktober Brocante kunst- en streekmarkt
Binnenweg/Raadhuisstraat
- 28 oktober Javier Guzman – Theater de Luifel
- 26 november Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – VEW
- 18 november Remco Veldhuis – Theater de Luifel
- 19 november Pieten pakhuis – Binnenweg/Raadhuisstraat
- 10 december Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Zandvoort



DE SEAT ATECA

De SUV voor een stedelijk avontuur



/ ATECA VANAF € 25.900,-

TECHNOLOGY TO ENJOY



www.martinschilder.nl

Martin Schilder

Cruquiusweg 37, 2102 LS Heemstede

T: (023) – 528 07 51

E: contactheemstede@martinschilder.nl

Creatieve concepten

VOOR EEN BLIJVENDE INDRUK

Kids Merchandise

Vergroot de beleving rondom uw merk met de customized producten van Kids Merchandise. Met een karakter als uitgangspunt maken wij alle denkbare producten. Een rugzak, liedjesboek, placemat, memoryspel, drinkbeker, knuffel, bouwpakket of volledig mascottekostuum; de mogelijkheden zijn eindeloos. Wij ontwikkelen de mooiste merchandise voor een blijvende indruk. Producten van hoogstaande kwaliteit die vele nieuwsgierige kinderhanden doorstaan. Naast de ontwikkeling van uw grafische designs, characters en/of illustraties, neemt Kids Merchandise desgewenst ook aspecten als copywriting, fotografie, animatie, app design en drukwerk voor u uit handen. We hebben professionele illustratoren, vormgevers en redactie in huis.

Gezamenlijk zorgen we voor het beste resultaat.



Character design

Characters geven uw organisatie een gezicht en zorgen voor herkenning bij (potentiële) klanten. Kids Merchandise is specialist op het gebied van character design; het restylen van characters, uitbreiden van bestaande personages in eenzelfde stijl of een geheel nieuw karakter ontwerpen.

Onze illustratoren beheersen de meest uiteenlopende tekenstijlen en weten dus altijd een karakter te ontwerpen dat bij uw organisatie en doelgroep past. Wordt het een stoere piraat of guittige eekhoorn? Niets is ons te gek.

Op onze website kunt u onze vele mogelijkheden zien.

WWW.KIDSMERCHANDISE.NL



Kids Merchandise/Kids Marketeers

Gebouw Kennemerhaghe
Leidsevaartweg 99-0 (begane grond)
2106 AS Heemstede
Tel: +31 23 303 03 60
www.kidsmerchandise.nl

