

hik

HEEMSTEDE IN KAART

Nummer 6
december
2016

NILS VERKOOIJEN:

"MIJN LIEFDE VOOR ACTEREN
BEGON IN HEEMSTEDE"

IN DE SCHOOLBANKEN VAN DE CRAYENESTERSCHOOL

SLA JE SLAG BIJ **MORE&MORE**

DE NIEUWSTE CLUB VAN
HEEMSTEDE: **HBC GYMNASTICS**

The Evi logo consists of the word 'evi' in a white, lowercase, sans-serif font. A small green square is positioned above the 'i'. The logo is set against a purple background that has a rounded top-left corner.

Nu beginnen, straks genieten.

Ook later nog leuke dingen doen? Ga dan nu beginnen met Evi Pensioenbeleggen. Je bestedingsruimte voor later groeit en je benut meteen je fiscale voordelen! Starten kan op elk moment en je bent vrij, uiteraard afhankelijk van je fiscale ruimte, hoeveel je inlegt: éénmalig of vaker. Er wordt belegd in een mix van beleggingsfondsen en naarmate de pensioenleeftijd dichterbij komt, bouwen we het risico van je beleggingen af. Online kun je altijd zien hoe het met je pensioen gaat! Meer informatie? Ga naar evivanlanshot.nl/pensioen

Evi. Van geld naar vermogen



Voorwoord

Het klinkt misschien cliché, maar wat is het jaar weer voorbij gevlogen. Dit is alweer de laatste HIK van 2016 met deze keer de jonge acteur Nils Verkooijen op de cover. Deze Heemstedenaar van 19 jaar heeft al een aantal grote filmtitels op zijn cv staan, maar houdt zich nu met een ander groot project bezig. Wat dat precies is, lees je op pagina 4...

Het is duidelijk dat de kerstsfeer er bij de meeste mensen al goed inzet. Zo kun je tijdens de feestdagen bij Grapedistrict terecht voor de lekkerste wijnen (maar lees eerst de wijntips op pagina 24!) en houdt Baked by Van Dijk zich bezig met de ultieme kerstgedachte: mensen helpen die het nodig hebben.

Ook ik leer elke keer weer wat na het lezen van HIK. Ik wist bijvoorbeeld niet dat Mister Clipping wereldmarktleider is op het gebied van beeldbewerking en was verrast door de plannen die de gemeente heeft met het Wilhelminaplein. Nog meer Wist-je-datjes vind je op pagina 45.

Wat is er nou fijner dan met deze koude wintermaanden binnen te zitten bij de kachel met een kop warme chocolademelk en... Heemstede In Kaart.

Geniet ervan en alvast een heel mooi nieuwjaar gewenst!

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
Marco Ariesen
Sales
Robbert-Jan Driessen
Contact
info@mediadam.nl / 023 – 30 30 360
Gebouw Kennemerhaghe
Leidsevaartweg 99-0
2106 AS Heemstede

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

Adverteren? Suggesties? Neem vrijblijvend contact met ons op.

In deze HIK...



04



12



15



16



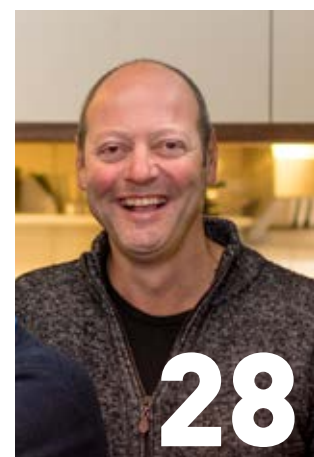
18



25



26



28

Cover story 04

Nils Verkooijen

Financieel 06

Evi van Lanschot
Clercx Notarissen
Rabobank Haarlem en Omstreken
IPP-SE

Wonen 10

Van Wonderen Makelaardij
Homestede
Home Made By_REE
HeemSteedsDuurzamer

Sport 15

Rik Verhage
HBC Gymnastics

Onderwijs 18

Crayenesterschool

Media 20

Loyalty Lab
Mister Clipping
Digitale Publicatie Makers

Culinair 24

Grapedistrict
Café de 1^{ste} Aanleg
Tante Bep
Baked by Van Dijk
Marcel Geurts

29 Beauty & gezondheid

Kapsalon Full Colors
Jeroen Vincente
Blitz Wellness

34 Mode

The Vintagestore
More&More

37 Lifestyle

Welkoop
Unibail-Rodamco
Juwelier Van Velthoven

41 Kunst & cultuur

Marten Janse

42 Gemeente

Algemene Begraafplaats
Wilhelminaplein

45 Wist je dat...?

46 Society

48 Agenda



30



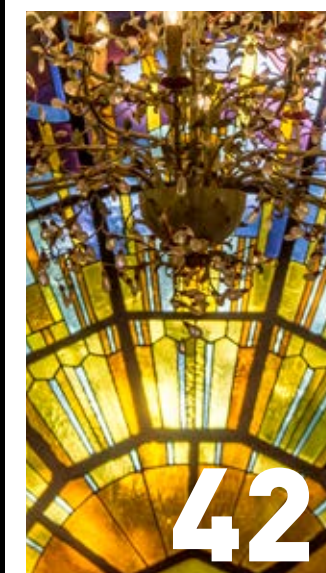
32



36



38



42



43

Acteur Nils Verkooijen

De 19-jarige Nils Verkooijen was pas 4 jaar toen hij begon met acteren. Naarmate hij ouder werd, kwamen er grotere rollen op zijn pad. Zo staan films als Achtste-groepers Huilen Niet, Spijt en Knielen op een Bed Violen op zijn cv. Zijn liefde voor het vak ontstond in Heemstede, waar hij met de buurtkinderen theaterstukjes verzoon en filmpjes maakte. “Ik ben heel blij dat ik hier ben opgegroeid. In elk huis woonde een gezin met minimaal twee kinderen. We speelden met z’n allen buiten en voelden ons altijd veilig.”

“Mijn liefde voor acteren begon in Heemstede”

In het vierde en vijfde jaar van de middelbare school werkte Nils samen met een vriend aan het profielwerkstuk. “We schreven en produceerden een film genaamd ‘Dansen op de Vulkaan’. Deze film is uitgegroeid tot een bioscoopfilm. Nadat ik geslaagd was, nam ik een tussenjaar om de montage af te maken. Tijdens dit tussenjaar deed ik ook audities bij verschillende toneelscholen.” Nils werd aangenomen bij de prestigieuze Toneelacademie Maastricht, maar na het behalen van zijn propedeuse stopte Nils met de opleiding. “Ik voelde geen klik met de school. De beste acteurs van Nederland hebben hier gestudeerd, maar voor mij voelde het niet goed.”

Veranderingen in de branche

“Ook al komen er een hoop geweldige acteurs van de Toneelacademie Maastricht; het is niet de definitie van een goed acteur worden. Het academie-, film- en theaterlandschap is aan het veranderen. Ik denk dat er met mij een eigenzinnigere student aankomt die meer op eigen intuïtie en expertise afgaat. Er zijn zat jongens en meiden die, net als ik, al een hoop gedaan hebben op jonge leeftijd en daardoor gevormd zijn, waardoor het lastiger is om jezelf volledig open te stellen aan een academie. Ik ben erachter gekomen dat ik niet de enige ben die zo denkt. Daarom denk ik dat er in het academieland een nieuwe wind gaat waaien en dat er meer eigenzinnige types hun eigen weg gaan volgen.”

Klassiek van de toekomst

Dat Nils niet meer op de toneelacademie zit, betekent niet dat hij zich verveelt. “Naast mijn liefde voor acteren heb ik een makerskant die steeds meer groeit. Momenteel ben ik bezig met het project ‘Klassiek van de Toekomst’, in samenwerking met Philharmonie Haarlem en mijn moeder, die dirigente is. We produceren een theaterconcert voor en door jongeren. Er wordt een jeugdorkest samengesteld van tachtig kinderen tussen 12 en 21 jaar. Het orkest speelt een avondvullend programma van klassieke muziek tot filmmuziek. Daarbij komt filmprojectie en een theater- en dansgroep, waardoor het een multidisciplinaire theatervoorstelling wordt waarin klassieke muziek de hoofdrol speelt. We willen aan het jonge publiek laten zien wat klassieke muziek te bieden heeft. De repetities starten in januari, het concert vindt plaats op 1 april.”

Meer informatie is te vinden op www.klassiekvandetoekomst.nl.

Naast Klassiek van de Toekomst volgt Nils voor zes weken een internationale acteerworkshop op de Filmakademie Baden-Württemberg in Duitsland en is hij van plan om volgend jaar een opleiding te starten bij Ecole Internationale de Théâtre Jacques Lecoq in Parijs. “Het is fantastisch om je onder te dompelen in je eigen vak en dat ga ik daar doen. Ik spreek niet zo goed Frans, maar het is bij die academie wel de voertaal. Dit zie ik niet als een obstakel, maar juist als een uitdaging om extra hard te werken. Dat had ik ook op school. Ook al had ik opnames terwijl mijn examens eraan kwamen; de druk hielp me beter te presteren. Ik blijf mezelf graag uitdagen.”

Zin in de feestdagen

Nils kijkt naar eigen zeggen normaal niet uit naar Kerst, maar dit jaar wel. “Mijn oma heeft een auto-ongeluk gehad, waardoor ze met twee verbrijzelde polsen in de Janskliniek zit. We hopen dat ze rond Kerst een beetje beter is. Dat is het ideale moment om weer samen te komen en met z’n allen iets leuks te doen. Wat betreft mijn goede voornemens: meer luisteren naar mijn eigen hart en hoofd en geen dingen doen omdat die verwacht worden. Als je doet waarvan je zelf denkt dat je gaat groeien, geeft dat vrijheid.”

“Het is fantastisch om je onder te dompelen in je eigen vak”



Het einde van een bewogen beleggingsjaar nadert. Voor Evi een mooi moment om vooruit te kijken. Wat is onze visie voor het komende jaar? Graag praten we u bij op hoofdlijnen met deze verkorte beleggingsvisie 2017. Benieuwd naar het volledige document? Kijk dan op onze website www.evi.nl.

Ook voor 2017 blijven we kansen zien op de aandelenbeurzen. De Europese economie blijft zich herstellen van de crisis. Maar wel langzaam. Zo ligt de werkloosheid over de gehele eurozone bekeken nog steeds op 10%. Wat niet enkel een economisch, maar in bredere zin ook een maatschappelijk probleem is. Populistische bewegingen kunnen hiervan profiteren, zoals we dat zagen bij het Brexit-referendum.

Om de werkloosheid omlaag te duwen en het maatschappelijke ongenoegen te counteren, is forsere economische groei nodig. De ECB kan hier niet veel extra's meer voor doen. De bal ligt in het kamp van de Europese politiek. We verwachten dat zij hun overheidsbegroting de komende jaren geleidelijk zullen richten op groeibevorderende maatregelen, als een lagere vennootschapsbelasting of infrastructuurinvesteringen en geleidelijk het pad van de bezuinigingen verlaten.

Ook het verkiezingsprogramma van Donald Trump dicht dergelijke infrastructuurinvesteringen een centrale plaats toe. Natuurlijk is 2017 te snel om daar al enig effect van te verwachten. Integendeel, de Amerikaanse groei kan de komende maanden iets afzwakken – tot circa 1,5%. De grootste verbetering op

de arbeidsmarkt ligt immers achter ons, wat volgens ons ruimte biedt aan hogere rentetarieven vanuit de Federal Reserve. Daarnaast zullen duurdere brandstofprijzen knabbelen aan de particuliere koopkracht.

De Chinese economie zien we op het uitgestippelde groeipad blijven. Met weliswaar oplopende schuld niveaus. Vooral bij grote staatsondernemingen. Omdat die schulden grotendeels binnenlands gefinancierd zijn, is er voorlopig nog geen acuut gevaar voor een financiële crisis. Maar we houden de vinger aan de pols.

Wat is dan, gegeven dit economische kader, onze beleggingsstrategie? Aan aandelen geven we een neutraal, gemiddeld gewicht in een gespreide portefeuille. Met accenten op de Aziatische groei landen en Europa. De verwachte rendementen op langere termijn blijven hier relatief aantrekkelijk. Voor de obligatierente is de ruimte voor een opwaartse beweging fors groter dan voor een verdere daling. Dat spreekt voor zich gezien de huidige niveaus. Wij sluiten zelfs niet uit dat die opwaartse beweging fors en sneller zal zijn dan wat markten momenteel verwachten. Vandaar dat we blijven kiezen voor relatief korte looptijden.

De belangrijkste risico's voor financiële markten zijn van politieke aard. Ook tegenvallende economische groei of forsere dan verwachte renteverhogingen door de Federal Reserve zijn risico's. Net als het Chinese schuldenverhaal.

Beleggingsvisie 2017



Andries van Luijk
Directeur Evi van Lanschot

Beste online vermogensbeheerder Winnaar Gouden Stier 2016!

De vakjury was het snel eens over de winnaar. Evi scoorde veel punten op organisatie gezien het langere trackrecord. Verder behaalde Evi ook met het beleggingsbeleid en het risicobeleid veel punten. Evi werd door de jury gewaardeerd vanwege de scenarioanalyses van de ontwikkeling van het vermogen, de uitgebreide kwartaaloverzichten en de heldere en begrijpelijke communicatie voor beginnende beleggers.



HUGO

Dank u wel Kerstman!

Nog een paar decembernachtjes slapen en dan staat de zogenaamde jubelton weer voor de deur!

In 2013 werd het ons tijdelijk mogelijk gemaakt aan iedereen die het maar zou willen krijgen en besteden aan de eigen woning, de bejubelde €. 100.000,- te geven. Kinderen, kleinkinderen, neven, nichten, maar ook de burens, welke leeftijd dan ook, dankten de gulle gevers onder ons. Lagere hypotheeklasten, een opbouw of nieuwe keuken. Het werd uiteraard door iedereen als zeer prettig ervaren en deed de huizenmarkt goed.

In de jaren 2015 en 2016 hebben we de jubelton helaas moeten missen. Maar sinds september dit jaar weten we dat er in 2017 weer mogelijkheden zijn! Omdat de regels ingewikkeld zijn, vraagt deze grote schenking om een goede en tijdige voorbereiding. Zo zijn er wellicht ouders die in eerdere jaren al een grote schenking hebben gedaan, maar niet de volle €. 100.000,- hebben benut. Wat mag en kan er dan nog?

Heb je vóór 1 januari 2010 gebruikgemaakt van de eenmalig verhoogde vrijstelling?

En ben je of is je partner nog geen 40 jaar, dan kun je misschien nog gebruikmaken van een aanvullende vrijstelling voor de eigen woning. Dat zou betekenen dat je nog één keer van je ouders €. 27.570,- belastingvrij mag ontvangen, uiteraard te besteden aan de eigen woning.

Heb je in 2013 of 2014 al gebruik gemaakt van de tijdelijk verhoogde vrijstelling van €. 100.000,-?

In dat geval kun je geen gebruik meer maken van de verhoogde vrijstellingen.

Heb je in 2015 of 2016 al gebruikt gemaakt van de eenmalig verhoogde vrijstelling van ruim €. 53.000,-?

Wellicht dat de mogelijkheid dan nog bestaat om in 2017 een aanvullende belastingvrije schenking van €. 47.000,- te doen.

*Het is en blijft uiteraard een beslissing van degene die schenkt
Wat de ontvanger daar dan ook van denkt
Toch raad ik de Kerstman aan om tijdens het dichten te bedenken
is het beter om nu of straks nog wat te schenken?*

Wij wensen je nog een hele fijne decembermaand, een goede jaarwisseling en alle goeds voor 2017!



Kennemerplein 11
2011 MH Haarlem
www.notariskantoorclercx.nl



Dichtbij in Heemstede

Ik ontmoet u graag!

Even binnenlopen voor een kop koffie en advies.

Ondernemersambities voorzien van financieringen. Dat is niet altijd gemakkelijk in deze tijd. Gelukkig weten we vanuit onze coöperatieve grondslag mensen te verbinden en kennis te delen. Samen komen we verder. Ik ontmoet u graag!*

Robbert Groeneveld, accountmanager MKB (023)512 04 12

Een aandeel in elkaar



Rabobank

*Woensdag en vrijdag, Binnenweg 93-95 in Heemstede en op afspraak.



Bart Kuijpers
CEO/ Co-founder
IPP-SE

“Met een duidelijk doel is het eenvoudiger om te sparen en ook beter vol te houden”

Wat is IPP-SE (International Pension Platform), waar jij directeur/mede eigenaar van bent?

“Eigenlijk zegt de naam al een beetje wat we doen; wij zitten in de pensioenmarkt. Wij zijn in 2014 gestart en bieden samen met ons pensioenfonds (i-PensionSolutions), een oplossing aan waarop zowel vermogensbeheerders, verzekeraars als ook bedrijven zijn aangesloten.”

“Wij voeren het pensioen uit voor aangesloten werkgevers en bieden daarbij inzicht in het inkomen dat voor later wordt opgebouwd. Ook andere pijlers van de door het NIBUD opgestelde ‘pensioenschip’ van vijf¹ die deel uitmaken van het inkomen dat je na je pensionering tot je beschikking hebt, zijn in onze communicatie opgenomen. Het unieke is dat werkgevers via dit platform producten van verschillende vermogensbeheerders en verzekeraars kunnen kiezen en dat deelnemers relevante keuzes kunnen maken.”

“Pensioen is voor velen een ingewikkeld onderwerp. Te veel mensen weten te weinig van hun pensioen. Dat is niet gek, want het is best complex. Als deelnemers inzicht krijgen in wat ze opbouwen, kunnen ze ook betere keuzes maken, zoals extra inleggen in het pensioenfonds, meer zelf sparen, langer doorwerken, of mogelijk bij pensionering je huis liquide maken. Met een duidelijk doel is het eenvoudiger om te sparen en ook beter vol te houden.”

Wat maakt jullie aanbod zo uniek?

“Bestaande aanbieders leveren vaak alleen vaste productcombinaties van hun eigen bedrijf. Wij denken echter dat je nooit de beste service kan bieden als je alleen maar je eigen oplossingen biedt. Daarom heb ik (samen met mijn mede aandeelhouders Credit Suisse en Swiss Re) IPP-SE en i-PensionSolutions opgericht. Drie jaar geleden bestond dit idee alleen op papier en nu hebben we een mooi bedrijf en groeien we iedere week. Nu nog alleen voor Nederlandse bedrijven, maar we willen in meerdere landen actief worden.”

Ons pensioenstelsel was en is toch heel robuust?

“Dat was het zeker, maar vergeet niet dat er veel is veranderd in de loop der tijd. Oorspronkelijk werd pensioen als arbeidsvoorwaarde aangeboden voor werknemers om te zorgen dat ze, nadat ze een leven lang voor een werkgever gewerkt hadden, ook na hun pensionering goed achter bleven. Maar er is veel veranderd op de arbeidsmarkt. Werknemers wisselen veel vaker van werkgever. Bovendien wordt het pensioen door de gebrekkige communicatie en inzicht in wat er wordt opgebouwd niet echt gewaardeerd door werknemers. Bedrijven hebben de laatste jaren hun pensioenkosten sterk zien stijgen en dat heeft consequenties voor de winstgevendheid van de onderneming. Bedrijven willen van deze onzekerheid af. We geloven dat individuele potjes voor pensioen de toekomst hebben (voor werknemers, maar ook voor zelfstandigen). Wij moeten echter het inkomen voor later echt tastbaarder maken door het inzicht te verbeteren. Zoals Cruijff zei: ‘Je begrijpt het pas als je het ziet’.”

Wat is jullie grootste uitdaging?

“We willen pensioen graag leuker en makkelijker maken, zodat mensen meer sparen voor later. We worden steeds ouder en bestaande spaarpotjes zijn vaak niet voldoende. Dit inzicht komt bij een hoop mensen pas laat. We moeten hier samen mee aan de slag.”

De pensioenschip van vijf

- 1^{ste} pijler: AOW
- 2^{de} pijler: bedrijfspensioen van je huidige en vorige werkgevers
- 3^{de} pijler: andere potjes zoals lijfrentes
- 4^{de} pijler: opgebouwde kapitaal, waarde van je huis etc.
- 5^{de} pijler: inkomsten uit werk na pensionering

www.ipp-se.com

IPP-SE
INTERNATIONAL PENSION PLATFORM

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

vitra.



Soft Modular Sofa

Design: Jasper Morrison

www.vitra.com

Verkrijgbaar bij de volgende Vitra dealer:

Homestede . Raadhuisstraat 86 . 2101 HJ . Heemstede

T. 023 752 00 60 . info@homestede.nl . www.homestede.nl

homestede
interieur | accessoires



Geïnspireerd worden bij Home Made By_REE



Jasper de Zwart

Eigenaar

Home Made By_REE

Na een aantal maanden druk bezig geweest te zijn met crowdfunding en verbouwen, opende 1 oktober Home Made By_REE haar deuren. In het doorgebroken pand - van bijna 400 m² - vindt de klant hier niet alleen verf, maar ook gordijnen, karpetten, vloeren, meubels, behang en woonaccessoires. Eigenaar Jasper de Zwart is zo trots als een pauw. "De reacties zijn waanzinnig!"

De Zwart: "Ik wil mensen inspireren. Ze moeten van een huis hun thuis kunnen maken." Het inspireren begint al bij binnenkomst. Een vissengraat pvc-vloer met houtlook, sfeervolle setting, grote tafels en kasten vol mogelijkheden en als kers op de taart: de eigenaar en zijn werknemers achter de balie met een lach van oor tot oor. Ze helpen graag een handje waar nodig. "We hebben nu hier alles onder één kap. We ontzorgen graag, daarom werken we met vakspecialisten zoals vloerleggers, stoffeerders en stylisten."

Gunfactor

"De opening was een succes, ik ben nog steeds verbaasd over het aantal mensen dat het samen met mij kwam vieren." Tijdens de

verbouwing is Ree gewoon open gebleven. "Ik wilde mijn klanten niet teleurstellen. Iedereen is altijd al begaan geweest en dat komt denk ik door de gunfactor. Verfhandel Ree zit hier bijna 70 jaar. Ik ken mijn klanten. Ik wil hen blij maken en dat weten ze."

Private label

Het interieur van de winkel brengt een luxe uitstraling met zich mee, maar dat uit zich niet in de prijs. "Tegenwoordig is op de markt alles heel duur of juist heel goedkoop. Dat geldt niet voor Home Made By_REE. We zoeken het nieuwe middensegment op door ons private label. We bieden een goede kwaliteit voor een scherpe prijs en we houden het toegankelijk. Ree is Ree gebleven. Dezelfde mensen staan voor je klaar en we zijn nog steeds de verfspecialist, maar we zijn ook specialist op het gebied van vloeren, behang, gordijnen, meubels en woonaccessoires. Van vloer tot plafond!"

Eerbetoen aan de wand

Jasper vindt dat Home Made By_REE er geweldig uitziet, maar wil er nog wel zijn eigen touch aan geven en dit gaat hij op een bijzondere manier doen. "Familie De Zwart heeft altijd de focus op interieur gehad. Dat wist ik, ik ben opgegroeid tussen de tapijttrollen. Wat ik niet wist, is dat mijn opa van moederskant directeur is geweest van Akzo Nobel en dus altijd in de verfwereld heeft gezeten. Ik

zit nu in beide disciplines zonder dat ik de familiegeschiedenis van beide kanten kende. Daarom wil ik aan de ene wand een portretfoto van de ene opa en aan de andere wand een portretfoto van mijn andere opa."

"Ons Heemstede wordt nog mooier"

Jasper kijkt tevreden op de verbouwing terug. "Ik zou het zo weer op deze manier doen. Er moest veel gebeuren op korte termijn, maar gelukkig heb ik veel hulp gekregen. Van investeerders tot vrijwilligers, van vertegenwoordigers en klanten tot mijn medewerkers en mijn gezin... Ik had het niet alleen gekund. Het resultaat mag er dan ook zijn. Een prachtige winkel met een compleet assortiment voor onze klanten. Ons Heemstede wordt nu nog mooier."

HOME MADE BY _ REE

Binnenweg 89-91
2101 JE Heemstede
www.homemadeby-ree.nl

SAMEN AAN DE SLAG VOOR EEN DUURZAAM HEEMSTED E

Comfortabel en duurzaam wonen: dat klinkt lastig en vooral duur. Voor Heemstede geldt dat niet meer: door een combinatie van lokale bouwexpertise en een aantrekkelijke landelijke financiering ligt duurzaam wonen in Heemstede echt binnen handbereik! Maar hoe doe je dat dan precies?

Sinds dit najaar kun je via RVO* tot wel 20% van de totale kosten terugkrijgen voor het isoleren van je dak, spouwmuur, gevel, vloer en glas. Voorwaarde is dat je ten minste twee isolatiemaatregelen laat uitvoeren, maar de subsidie gaat nog verder dan dat. Zelfs het energieneutraal maken van je huis is mogelijk. De subsidie is met name interessant voor oudere huizen (vóór 1992), die matig of niet zijn geïsoleerd.

Een rekenvoorbeeld: De subsidie maakt woningisolatie extra voordelig. Vloerisolatie plus spouwmuurisolatie kost voor een gemiddelde woning eenmalig ongeveer € 4.000,-. De subsidie bedraagt in dit geval zo'n € 800,- dus je betaalt uiteindelijk € 3.200,-. De jaarlijkse besparing op je energierekening is € 800,-. (bron: Milieu Centraal)

De hoogte van de investering gaat dus omlaag, maar het blijft ingewikkeld. Want waar moet je beginnen: eerst de vloer en het dak isoleren, of toch die spouwmuuren en dubbel glas? Het platform van lokale bouwondernemers, HeemSteedsDuurzamer, kan hierbij helpen!

HeemSteedsDuurzamer is opgericht met als

doel het verduurzamen van de woningvoorraad van Heemstede. Onze gemeente heeft relatief veel grote, maar oudere woningen die behoorlijk wat energie en gas verbruiken. Door samen te werken met de gemeente proberen de ondernemers een bijdrage te leveren aan het Klimaatakkoord van Parijs en dus het verduurzamen van onze mooie gemeente.

HeemSteedsDuurzamer is opgericht door de volgende ondernemers en organisaties:

Draijer Bouw BV, EIT, Hanbank Installatietechniek, Hoogland Duurzame Energie Advies, KPG Architecten, Maison Maison, Peeperkorn Architect, Staal Vastgoed, Technisch Buro Heeremans, Zon op Heemstede, met ondersteuning van de gemeente Heemstede en Adviesgroep Duurzaamheid Heemstede.

HeemSteedsDuurzamer heeft alle expertise in huis: van architectuur en energieadvies tot installatie en (ver)bouw, van vloerisolatiespecialisten tot duurzame (zonne)energiespecialisten. De ondernemers hebben zich verdiept in de subsidie en weten precies welke mogelijkheden er zijn. Zelfs ondersteuning bij het aanvragen van de

Innovatieve, duurzame ondernemers opgelet: Sluit je aan bij HeemSteedsDuurzamer en maak Heemstede echt duurzaam! Mail naar: info@heemsteedsduurzamer.nl.

subsidie en offertes is mogelijk! Het verduurzamen van je huis is dus niet langer moeilijk of duur: advies plus expertise en aantrekkelijke subsidie staan klaar voor alle Heemstedenaren. Samen werken aan een duurzaam Heemstede: het is de investering waard!

Volg HeemSteedsDuurzamer op Facebook voor de laatste actuele nieuwtjes www.facebook.com/wijgaanvoorgoud of neem eens een kijkje op www.heemsteedsduurzamer.weebly.com

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

HeemSteeds DUURZAMER



Fotograaf: Chris Hoefemijt

* RVO staat voor Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, een uitvoerend orgaan van het ministerie van Economische Zaken: zie ook www.rvo.nl

Dromen & doen

Rik Verhage heeft op zijn 28^{ste} al een indrukwekkend cv opgebouwd. Zo gaf hij op zijn 15^e al training bij HBC, trainde hij daarna het eerste elftal van UNO en liep hij stage bij AZ. In de tussentijd stapte hij over van UNO naar HFC omdat hij zich wilde focussen op de jeugd. Na twee jaar stagelopen bij AZ switchte Rik naar Ajax. "Toen ik mijn stage had afgerond, werd ik benaderd door Ajax of ik op gesprek wilde komen om jeugdtrainer van Onder 9 te worden. Ik verdeel nu mijn tijd tussen Ajax en HFC."

"Ik ben inmiddels twee jaar werkzaam bij Ajax als trainer, coach en mentor. Ik moet ervoor zorgen dat elke speler de individuele aandacht krijgt op topniveau. Bij HFC was ik al trainer, maar werd later gevraagd om coördinator te worden en ook een aantal uren actief op het veld te staan. Ik vind het leuk om terug te kijken naar de afgelopen jaren. Ik heb er keihard voor gewerkt (en werk nog steeds hard) om te komen waar ik nu ben."

Trainer & mentor

Zijn werk bij Ajax omvat volgens Rik veel meer dan 'enkel training geven'. "Ik heb veel overleg met andere trainers en scouts, bekijk videobeelden, houd de statistieken bij, verdiep me in de gezinssituatie per speler en daarnaast

geef ik training en coach ik. Zowel tijdens als buiten werk moet ik opletten met wat ik doe en zeg. Ik heb een voorbeeldfunctie, dus als ik de lat voor mezelf niet hoog leg, hoe kan ik dat dan van de spelers verwachten?"

Gezamenlijk plan

Om alle neuzen dezelfde kant op te houden, is er samen met de spelers een gezamenlijk plan gemaakt dat opgesplitst is in zes categorieën. "1. Het droomdoel. Het droomdoel is om met ons team de beste Onder 9 van de wereld te worden. Doel 2 is het resultaatdoel: Nederlands Kampioen worden. Nummer 3 is het procesdoel: het team wil met z'n allen door naar Onder 10. Doel 4 is het krijgen van een groene kous, wat betekent dat de spelers ook met hun verkeerde been kunnen voetballen. Doel 5 richt zich op de manier van spelen, doel 6 draait om gedrag."

"Wederzijds respect is ontzettend belangrijk. De kinderen moeten het gevoel hebben dat hun trainer voor hen door het vuur gaat. Als ze dat gevoel hebben, doen ze het ook voor jou. Ik vind de omgang met de kinderen het leukst van mijn vak. Iedereen moet een mooie tijd hebben (gehad) bij Ajax en daar wil ik samen met mijn collega's voor zorgen. Ik hoop dat elke speler die onder mij werkt of gewerkt heeft, dat gevoel erkent en met een lach kan terugkijken op een mooie periode."

Durven dromen

Rik hoopt nog jaren bij Ajax actief te zijn als jeugdtrainer en zichzelf te blijven ontwikkelen. "Bij Ajax heb ik echt gevoel dat ik elke dag een betere trainer word en dat wij met de jeugdopleiding en het eerste elftal weer de beste van de wereld worden. Ik wil hier heel graag mijn steentje bijdragen omdat ik weet dat het bij Ajax mogelijk is om kinderen hun dromen te laten uitkomen. Uiteindelijk geloof ik dat hoe beter ik mijzelf ontwikkel als trainer, hoe beter de spelers worden en hoe sneller wij onze doelen met elkaar gaan behalen!"

Rik Verhage
Jeugdcoördinator HFC
& jeugdtrainer Ajax



De nieuwste club van Heemstede

HBC GYMNASTICS



5 september opende vereniging HBC Gymnastics haar deuren. Zowel jongeren als volwassenen kunnen hier terecht om verschillende sportlessen te volgen. Zo kun je bij Mariëlle Yocarini terecht om een pilatesles te volgen en is zij voor de jeugdleden het vertrouwde gezicht tijdens turnen. Ze vertelt ons meer over de nieuwste club van Heemstede.

"Ik begon op jonge leeftijd al met turnen, ik vond het een ontzettend leuke sport dus besloot ik de opleiding Verenigingsleidster Gymnastiek te volgen, een soort afsplitsing van het CIOS. Ik gaf tijdens mijn opleiding vaak les, maar ik stopte omdat ik uiteindelijk een baan kreeg in de retail. Ik werkte regelmatig met grootwinkelbedrijven. Door de lastige tijden voor zulke bedrijven hing er de laatste jaren een ontzettend negatieve sfeer, waardoor ik besloot mijn baan op te zeggen. Mijn dochter begon met turnen, waardoor het bij mij weer ging kriebelen. Zodoende besloot ik om weer turnles te geven. Ik vind het geweldig om te doen. Ik krijg nu knuffels in plaats van kortingen!"

Vreugde geeft plezier

Mariëlle vindt zichzelf geen strenge juf. "Ik vind het belangrijk dat de kinderen het naar hun zin hebben, dus als ze staan te kletsen of een klappelletje doen, laat ik ze even gaan. Als ze maar plezier hebben, daar krijg ik zelf ook energie van." De lessen worden gegeven in de zalen van de Prinses Beatrixschool, Haemstede Barger en de Voorwegschool. "Het leuke is dat de kinderen elkaar in die buurten allemaal kennen, dus de vereniging is ook een sociaal gebeuren. De groepen, die gemiddeld uit zo'n achttien kinderen bestaan, hebben het ontzettend naar hun zin met elkaar."

"Een groot gedeelte van HBC Gymnastics bestaat uit jeugdleden. Als de meisjes over (turn)talent beschikken, bestaat de mogelijkheid om twee keer in de week te trainen en misschien wel door te dringen tot de wedstrijdgroep. Deze groep van 24 meisjes nemen deel aan rayon-, regio- en districtswedstrijden van de landelijke gymnastiekbond. HBC is er niet alleen voor de jeugd. Men kan ook sportlessen volgen, zoals bootcamp, body-fit surprise en pilates."

Pro in pilates

Mariëlle: "Pilates is een fijne sport. Zelf heb ik drie jaar les gevolgd. Soms was de trainster er niet en dan besloot ik de les over te nemen. Ik kreeg ontzettend goede reacties en ik heb het zelfs een keer een half jaar over moeten nemen. Toen de trainster weer terugkwam wilde ik eigenlijk niet stoppen met lesgeven. Ik besloot een opleiding richting pilates te doen zodat ik op andere plekken les kon geven."

Mariëlle kreeg les van Debbie Jenner, de Britse leadzangeres van Doris D & The Pins. "Jaren geleden reisde zij naar Amerika om rages naar Nederland te halen. Ze ontdekte daar pilates en begon met het volgen van lessen, die toen alleen gegeven mochten worden door volgelingen van de bedenker Joseph Pilates. Ze kwam terug naar

Nederland maar had het gevoel dat de tijd nog niet rijp was om ermee te starten. In 2000 introduceerde ze pilates in Nederland en sindsdien is het steeds populairder geworden. Het is een heerlijke sport waarbij body & mind aan bod komen."

Iedereen is meer dan welkom om een proefles te volgen. "Dat geldt voor alle lessen. Je hoeft je niet van tevoren in te schrijven, dus kijk op de website voor het rooster: www.hbcgymnastics.nl"



Mariëlle Yocarini

Trainster

HBC Gymnastics

Fit zijn met de kerstdagen? Men kan bij HBC Gymnastics terecht voor:

Body-fit surprise

Body-fit surprise is een combinatie van aerobics en conditietraining. Na een warming-up op muziek volgt het conditiegedeelte.

Bootcamp

Het leek er eerst op dat bootcamp een rage was, maar niets is minder waar. Bij het sportveld vlak bij basisschool de Evenaar volgen de lunges, squats en jumps elkaar in een hoog tempo op.

Conditiegym

Gek op gezelligheid en toch sportief bezig zijn? Kom dan naar conditiegym. Aerobicsoefeningen, de drie b's, rekken en strekken; alles komt aan bod.

Conditietraining

Een lesuur voor mensen die van 'stevige' sport houden. Na een warming-up komen alle spiergroepen aan de beurt.

Pilates

Mariëlle verwelkomt je bij pilates; een unieke trainingsvorm die in Amerika en Engeland al jaren populair is. Een combinatie van body & mind waarbij je spierkracht en souplesse verbetert.



Crayenesterschool: onderwijs met het oog op de toekomst

De Heemsteedse Marlies van der Rijst is sinds dit schooljaar de nieuwe directeur van de Crayenesterschool. Het was voor haar een logische overstap die zij maakte vanuit de Voorwegschool. Marlies: "Je kunt tegenwoordig niet tien of twintig jaar directeur zijn bij dezelfde school. Er zijn verschillende fases in een ontwikkeling van een team en op een gegeven moment heb je een nieuw iemand nodig die met een frisse blik naar de organisatie kijkt." HIK praat met Marlies over het onderwijs van de toekomst.

"De onderwijsagenda verandert heel erg. De afgelopen vier jaar hebben we veel met opbrengst- en handelingsgericht werken gedaan. Dat stuk is nu op orde. Nu gaan we met 'Onderwijs 2032' aan de slag. Het wordt een heel traject van onderwijsvernieuwing binnen de school. We moeten er rekening mee houden dat de kinderen die nu op school zitten, banen gaan krijgen die we nog niet kennen en problemen gaan oplossen waarvan we nu nog niet weten dat het problemen gaan worden. We gaan onderzoeken wat daarvoor nodig is."

Onderwijs 2032

Onderwijs 2032 is een grote puzzel waar Marlies samen met haar team graag aan werkt. "Er zijn afspraken met het ministerie en bestuur, strategische beleidsplannen... We moeten naar toekomstbestendig onderwijs, maar hoe; daar zijn we vrij in. Er wordt gekeken naar wat de Heemsteedse populatie nodig heeft. Hier is een hoogopgeleid publiek. De kinderen hebben andere dingen nodig dan in andere steden of dorpen waar men zich soms bezighoudt met: wordt er wel thuis ontbeten? Is er geld voor kleding en is er überhaupt wel een computer in huis? De randvoorwaarden waaronder de meeste kinderen van de Crayenester opgroeien zijn erg goed en dat moeten we meenemen in de richting die we opgaan."

Bewustwording op alle gebieden

De Crayenesterschool is continu bezig met de toekomst. Zo ook op milieugebied. Marlies: "Vanuit de gemeente zijn we bezig met een *energy battle*. Daar doen negen gezinnen en de school aan mee. Binnen de school is er vanuit groep 7 een energieteam. Het team komt dagelijks langs bij de klassen en checkt of de verwarming niet te hoog staat, of het digibord onnodig aanstaat, et cetera. Zowel de leerlingen als de leerkrachten zijn er ontzettend mee bezig, iets dat erg leuk is om te zien."

"Sinds kort zijn we begonnen met een extra vorm van differentiatie in het onderwijs met de focus op meer- en hoogbegaafde leerlingen. Zij hebben niet altijd voldoende uitdaging binnen de gewone lesstof. Ze moeten leren om te leren. Een hoofdvak wordt normaal gesproken op drie niveaus aangeboden, maar nu komt er een extra instructielaag aan de bovenkant, genaamd 'levelwerk'. Kinderen krijgen ongelooflijk veel mogelijkheden om zich te verdiepen en te verrijken, van kunst tot taal en van rekenen tot cultuur."

Heemsteedse kinderen worden de baas

Van der Rijst is trots op het pedagogisch klimaat van de Crayenester. "Het staat als een huis. Leerlingen zijn zo blij met hun leerkrachten en dat merk je aan alles. Ik geloof niet in hardwerkende leerkrachten in combinatie met onderuitgezakte leerlingen. Leerlingen moeten echt hun eigen doelen stellen. Dat hebben de Heemsteedse kinderen nodig. Het zijn geen kinderen die opdrachten gaan krijgen van een baas. Zij worden de baas."



CRAYENESTER
BASISSCHOOL

Crayenestersingel 37
2101 AN Heemstede
www.crayenester.nl



Marlies van der Rijst
Directeur Crayenesterschool

Mobile Marketing voor lokale ondernemers: Loyalty Lab maakt het mogelijk

In 2002 startte Jasper van IJssel samen met zijn compagnon het bedrijf Loyalty Lab, dé Europese specialist in database-gestuurde marketingcommunicatie. Weinig bedrijven ontwikkelden zich in die tijd op het gebied van Loyalty, waardoor Jasper een gat in de markt zag. "We houden ons onder andere bezig met het ontwikkelen van loyaliteitsstrategieën en het uitvoeren van loyalty- en marketingactiviteiten via print, social, online en mobile." Mobile is een opmars aan het maken, iets waar Van IJssel ons graag meer over vertelt.



Jasper van IJssel
Co-founder Loyalty Lab



"Ik geloof in *the paradox of choice*: door het internet is het aantal keuzes die de consument heeft vrijwel onbeperkt geworden en daardoor is het steeds moeilijker om te kiezen. Winkeliers kunnen zich hierdoor juist onderscheiden door persoonlijk advies te geven en de beste beleving binnen en buiten de winkel aan de consument mee te geven. Loyalty Lab helpt de ondernemer daarbij in het contact met zijn klant. Hoe bind je de klant aan jouw onderneming zonder alleen maar te adverteren?" Onze doelstelling is de 'klantreis' inzichtelijk te maken en daar namens de onderneming op in te spelen". Inmiddels is Loyalty Lab actief in zes landen met ruim duizend ondernemers als klant. "Niet alleen de grote bedrijven kunnen bij ons terecht, maar ook lokale ondernemers."

Mix van media

"Loyalty Lab maakt een analyse hoe het klantenbestand eruitziet, waardoor we weten wie aangeschreven kan worden, hoe je de afhakende klant kunt behouden, enzovoorts. In dat spectrum zetten we allerlei instrumenten in, waaronder mobiel." Loyalty Lab zorgt ervoor dat de klant geen klantenkaart meer bij zich hoeft te hebben, enkel de telefoon. "In de telefoon zit de klantenkaart zonder dat er geïnvesteerd moet worden in een dure app. Als men in een straal van 150 meter bij de winkel komt, komt er een pop-up in beeld met een voucher die ingewisseld kan worden."

Jasper vervolgt zijn verhaal. "Uiteindelijk meten we wat het resultaat is van de ondernomen actie. Door de voucher kunnen we het gedrag van de klant volgen. We zien welke klant is teruggekomen doordat we een connectie maken met het systeem van de ondernemer. We leggen een verband tussen de marketinguiting en de transactie van de consument. Zodoende weten we of een campagne daadwerkelijk effectief is geweest." Volgens Jasper is de mix van media erg belangrijk. "De ene groep staat meer open voor mobiel dan de ander. Het gaat om het afwisselen van je marketingmiddelen om de doelgroep op de juiste manier te bereiken."

Hyperlokaal adverteren: het werkt

Een groeiende tak bij de diensten van Loyalty Lab is het mobiel adverteren. "Op websites als NU.nl zie je allerlei advertenties voorbijkomen die op landelijk niveau zijn ingezet. De advertentiemogelijkheden voor ondernemers zoals de plaatselijke slager zijn lastig en kosten veel geld. Loyalty Lab is een samenwerking aangegaan met District Media om adverteren op zulk soort websites mogelijk te maken op lokaal niveau, zowel voor grote organisaties als voor de plaatselijke ondernemer." Dit gaat op een zeer specifieke en gerichte manier. "Doordat we het klantenbestand analyseren, kunnen we zien uit welke wijk minder klanten komen en hierop inspelen. Een ondernemer kan bijvoorbeeld een wijk in Heemstede kiezen en alleen daar de mobiele advertentie/voucher zichtbaar maken. We zien dat hyperlokaal adverteren, in combinatie met direct mails, conversieverhogend werkt."

Beleving betekent blijven

Interactie wordt volgens Van IJssel niet meer beperkt door techniek maar door eigen creativiteit. "Winkeliers hebben kennis van de branche en het product. Daar is de consument naar op zoek. Ja, er verdwijnen nog steeds winkels, maar ik ben ervan overtuigd dat de goede winkels blijven bestaan; de winkels die iets extra's kunnen brengen naar hun klanten. Het leuke is dat Loyalty Lab hieraan kan bijdragen. De samenwerking vind ik het leukst om te doen. Ik wil niet het gevoel hebben dat ik iets verkoopt aan de ondernemer, maar juist dat we er samen een succes van maken."

LOYALTY LAB www.loyaltylab.nl
every company deserves loyal customers



Pieter-Bas van de Pol
Co-founder Mister Clipping

“Mister Clipping is klaar voor potentiële veranderingen”

Mister Clipping is gespecialiseerd in het bewerken van grote hoeveelheden productafbeeldingen (image editing). Het bedrijf van co-founder Pieter-Bas van de Pol is één van de meest toonaangevende beeldbewerkingsbedrijven ter wereld. Meer dan 700 image professionals bewerken samen duizenden afbeeldingen per dag voor grote modemerken, e-commercebedrijven, fotostudio's en reclamebureaus. “Betrouwbaarheid, efficiëntie en kwaliteit zijn de kernwaarden van ons bedrijf en vormen de basis van alles wat we doen.”

“Mister Clipping begon low profile in 2006. We dachten dat de klanten vanzelf zouden komen als we Google Adwords zouden gebruiken, maar zo simpel was het niet. We stonden bijna op het punt om te stoppen met Mister Clipping, maar ik wilde het nog één kans geven door potentiële klanten te bellen. Ik had er echt vertrouwen in. Het bleek de juiste keuze te zijn geweest; de omzet steeg gigantisch. In 2007 hebben we echt gas gegeven en besloten we vrij snel om naar het buitenland te gaan. We hebben nu kantoren in Haarlem, Dhaka en New York.”

Onderzoek voor kwaliteit

Foto's vrijstaand maken was de core business van Mister Clipping, maar inmiddels wordt alles rondom productfotobewerking gedaan. “Dat gebeurt in Azië, waardoor we onbeperkt binnen 24 uur kunnen afleveren voor een lage prijs.” Pieter-Bas is verantwoordelijk voor commercie en operatie. “Ik zorg ervoor dat we blijven groeien zonder dat de kwaliteit daaronder lijdt.” Mister Clipping besteedt veel aandacht aan onderzoek. “We weten niet waar de markt de komende jaren naartoe gaat. Het is denkbaar dat de grote bedrijven naast foto's ook andere technieken gaan gebruiken om hun producten te presenteren, zoals virtual reality of 3D modeling. We proberen voorop te lopen, ook als het gaat om nieuwe gebieden, daarom is onderzoek zo belangrijk. Mocht de markt die kant opgaan, dan zijn wij de partij waarbij je kunt aankloppen.”

“Binnen het gebruik van zoekmachines is een enorme switch gaande van tekst naar beeld, dat blijkt wel uit het veel grotere belang dat Google aan Image Search hecht. We helpen onze klanten door hun beelden ook voor zoekmachines te optimaliseren. Daar kunnen we echt een adviserende rol in spelen.”

Constante ontwikkeling

Mister Clipping richt zich met name op enterprise klanten. Deze doelgroep vindt het belangrijk dat outsourcing op de juiste manier gebeurt. Pieter-Bas legt uit dat de klant bij Mister Clipping aan het juiste adres is. “Mister Clipping is in het bezit van een CSR-certificaat. Dat houdt in dat er bij de productlocaties goede arbeidsomstandigheden zijn. Het is voor ons, maar ook voor onze klanten belangrijk dat wij die zekerheid kunnen bieden.”

“Doordat we begonnen als klein bedrijf, hebben we allerlei fases doorlopen. Hierdoor is mijn rol in de loop der jaren ook geëvolueerd. Eerst kroop ik in de telefoon om potentiële klanten te bellen, daarna werd ik manager van de verkoopafdeling, daarna directeur van de manager en nu zit ik in het bestuur. De constante ontwikkeling in de markt en het feit dat ik mij moet blijven ontwikkelen om daar richting aan te geven; dat is het mooiste van mijn vak.”

www.misterclipping.com



De vele voordelen van online publicaties

In een tijdperk waarin alles digitaal is, kunnen publicaties als magazines, jaarverslagen en brochures niet achterblijven. Edwin van der Horst en Joost Moerenburg besloten daarom Digitale Publicatie Makers (DPM) op te zetten, een bedrijf dat online publicaties verzorgt voor communicatie(advies)bureaus, communicatieafdelingen en uitgevers van customer media.

“Joost is de technische partner, ik de commerciële partner. We hebben elkaar leren kennen bij een partij waar ik een interim-opdracht deed en waar Joost de technische directeur was. We hadden een klik en wilden hetzelfde op werkgebied. Een paar jaar later kruisten onze wegen wederom en besloten we de handen ineen te slaan”, aldus Edwin. Joost haakt in. “We zijn op het juiste moment begonnen. Nu is de verdeling tussen print en digitaal nog 80% - 20%, maar dat is over vijf jaar 50% - 50%.”



Fotograaf: Heidi Borgart

Joost Moerenburg en Edwin van der Horst - Oprichters DPM Media

Tallose voordelen

Een online publicatie is een beeldverhaal waarbij tekst, beeld, video en audio samenkomen. DPM zorgt ervoor dat de uiting *adaptive* is, oftewel zich automatisch aanpast aan elk apparaat. Ook zijn de publicaties deelbaar en meetbaar, wat volgens Edwin en Joost een groot voordeel is ten opzichte van een print magazine. DPM is ervan overtuigd dat mediabedrijven die nu de overstap van print naar digitaal durven te maken, profiteren van de groeiende vraag en van de voordelen die digitale publicaties bieden. Joost: “Online publiceren is in heel veel opzichten beter. Bij een website lezen mensen zo'n anderhalve minuut. Bij een online publicatie is dat tussen de drie en vier minuten. Je kunt dus echt je verhaal vertellen; je houdt mensen vast.”

Interactie en conversie

Edwin gaat verder over de voordelen. “De interesse in digitaal publiceren neemt iedere dag toe. Door de constante innovatie op het gebied van online publiceren, ontstaan er steeds betere digitale publicaties.” Interactie en conversie zijn hierbij de sleutelwoorden. “Wij helpen om de mogelijkheden te ontdekken, de juiste oplossing te vinden en delen onze kennis en ervaring graag om een mooi eindresultaat te realiseren.”

Variërende mogelijkheden

DPM neemt alles uit handen wat nodig is, daarom varieert de lengte van het proces. Joost: “Het ligt eraan hoe content wordt aangeleverd. Wil je een heel nieuw magazine? Dan zijn we tussen de twee en drie maanden bezig. Is er al

een bestaand blad dat je wilt digitaliseren? Dan kan het binnen zes weken klaar zijn.” Edwin: “Het is ons doel om ooit zelf software te hebben waar contentmakers bij in kunnen loggen en zelf een online magazine kunnen maken, maar voor nu doen we alles nog zelf. Samen met ons team van gepassioneerde mensen zorgen we ervoor dat er een duidelijk begin en einde is en dat de navigatie helder is. We zijn flexibel en denken met je mee. Samen brengen we de mooiste publicaties tot leven, van idee tot en met deurmatmoment.”



Stationsplein 80
2011 LM Haarlem
www.digitalepublicatiemakers.nl

#1. Ga voorproeven

OK, laten we maar meteen beginnen met het leukste: voorproeven. Wij hebben het hele jaar door proeverijen, maar speciaal voor de feestdagen staan er nu continu flessen open. Probeer je tijdens het proeven een beetje te verplaatsen in de avond en het gerecht, maar kies vooral een wijn waar je zelf van overtuigd bent.

#2. Denk na over de line-up

Net als op de dansvloer begin je ontspannen en bouw je het op naar het hoogtepunt. Dat geldt niet alleen voor de wijn, maar ook voor de volgorde van de gerechten. Smaakpapillen kunnen goed opschakelen, maar hebben geen achteruit. Begin dus met een bubbel of een lichte witte wijn en werk dan geduldig toe naar de zware rode uitsmijter van de avond of eventueel de dessertwijn.

#3. Combineren is niet moeilijk

De basis van wijnen met gerechten combineren is niet moeilijk en je komt er al heel ver mee. Het uitgangspunt is dat je de elementen van het gerecht terug laat komen in de wijn. Is het bijvoorbeeld een licht en fris gerecht (zoals een salade, viscarpaccio, etc.), zoek daar dan ook een frisse witte wijn bij. Andersom geldt ook dat een vol gerecht met veel smaak vraagt om een stevige wijn die daar tegenop kan. Peper en pittige smaken maken de tannines in een rode stevige wijn zachter en kies bij een zoetig gerecht eerder een aromatische volle witte wijn. Zo, wijn/spijs in vijf zinnen, maar als je dit als leidraad gebruikt, dan zit je altijd in de goede richting.

#4. Wijnen met een verhaal zijn lekkerder

Niets moet en iedereen heeft een eigen smaak, maar het leuke van wijn is dat elke fles anders is. Dat geldt zeker voor flessen die door echte wijnboeren gemaakt zijn en niet uit een fabriek komen. Het verhaal van de streek, de druif en de wijnboer laten de wijn gegarandeerd meer leven aan tafel.

#5. Zet een volle rode wijn van tevoren open

Eigenlijk is geen mooi diner compleet zonder een mooie volle rode wijn waar iedereen even moeilijk bij kan kijken. Volle rode wijnen bevatten vaak veel tannines als ze nog jong zijn (en bijna alle rode wijnen worden tegenwoordig jong verkocht). Die tannines worden zachter als je het geduld hebt om de wijn een paar jaar te laten liggen. Maar als je die tijd niet hebt, of gewoon ongeduldig bent, dan is het een goed idee om de wijn ruim van te voren open te maken.

BONUSTIP!

Zorg dat je gezellig zit

Je kunt nog zo hard je best gedaan hebben op de lekkerste gerechten en de beste wijnen, maar het is natuurlijk net zo belangrijk dat het ook gezellig is aan tafel. Als je de gastenlijst niet helemaal zelf kunt bepalen, zorg er dan voor dat je strategisch goed zit. En anders in ieder geval dicht bij een fles wijn, want je hebt genoeg om over te praten na het lezen van deze tips.

5 WIJNTIPS VOOR HET PERFECTE KERSTDINER



Binnenweg 200 A
2101 JS Heemstede
www.grapedistrict.nl

grapedistrict
drinkdifferent

Kees Heger
Eigenaar
De 1^{ste} Aanleg

15 jaar aan het roer van kwaliteitscafé De 1^{ste} Aanleg

De 1^{ste} Aanleg is sinds 1894 een begrip in Heemstede. Schippers legden hun trekschuit aan en kwamen in dit café een borrel halen. In januari 2017 zijn Kees Heger en zijn vrouw Christine 15 jaar eigenaar. Wij spraken Kees over dit jubileum, de veranderingen in de afgelopen jaren en wat er in het komende jaren staat te gebeuren.

"Elk jaar organiseren we een nieuwjaarsreceptie, deze keer is het een combinatie en vieren we ons jubileum. In de afgelopen 15 jaar hebben we duizenden mensen voorbij zien komen. Het lijkt mij fantastisch als die mensen op onze Facebookpagina een foto met beschrijving plaatsen die ze tijdens hun bezoek hier hebben gemaakt. Zo zien we 15 jaren voorbijkomen: er mocht binnen nog gerookt worden, het biljart stond er nog, wie stond er achter de bar... De 1^{ste} Aanleg door de jaren heen."

Geleidelijke veranderingen

Sinds Kees en Christine De 1^{ste} Aanleg hebben overgenomen, is er genoeg veranderd. Volgens Kees is het een must om elke vijf jaar te veranderen. "Toen ik het café overnam, was het een stereotype dorpscafé: biljart, klaverjasavonden en een relatief kleine groep die vaak langskwam en lang bleef hangen. Je kunt niet in één keer het hele café omgooien want daar schrik je je gasten mee af. Het moet geleidelijk gebeuren. Er is nu een ander slag mensen, geen biljart meer, een nieuwe kaart, kortom: een frisse wind. De 1^{ste} Aanleg is nu

een kwaliteitscafé met veel kennis van wijn, bier, whisky, jenever, port en gin tonic. Het hele team, jong of oud, kan de gasten alles vertellen over onze dranken en hapjes."

Sfeer zorgt voor promotie

Kees is ervan overtuigd dat hij, ondanks het lange bestaan van het café, moet blijven promoten. "De nieuwe inwoners van Heemstede zijn vooral Amsterdammers. De meesten kennen De 1^{ste} Aanleg niet en moeten dus getriggert worden. Dat gebeurt vaak als zij bijvoorbeeld met hun werk hier een feest of partij hebben, of langskomen bij de welbekende klassenborrels. Als je eenmaal bent binnengelopen kom je snel weer terug."

Bezoekers worden verleid door de warme sfeer, productkennis van de vele dranken en vriendelijkheid van het barpersoneel. "Je krijgt bij ons geen glas bier waar het schuim overheen gutst. Wij komen het naar je brengen, netjes met het logo naar voren. We willen een beleving creëren. Zo kun je bij ons een proeverij 'op eigen houtje' doen, bijvoorbeeld met drie speciaalbieren of een selectie van

WIJNERIJ			
ROOD	WIT	JENEVER	BUBBELS
REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR	REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR	REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR	REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR REDADE DE TAVOLE TRADITION 1894 - 2017 100 JAAR

onze whisky's. Verder vind je bij ons dranken die je niet overal tegenkomt. Op die manier onderscheiden wij ons."

Op naar 2017

Mensen die nog nooit De 1^{ste} Aanleg hebben bezocht, hebben volgens Kees een ander beeld van het café. "Sommigen denken dat we een ouderwets stamcafé zijn, maar het is juist verre van dat. We werken er momenteel aan dat beeld te veranderen en meer informatie hapklaar aan te bieden. We hebben nu bijvoorbeeld prachtige borden hangen waar informatie opstaat, zoals uitleg over trappistenbier, maar ook actualiteiten, zoals wanneer er livemuziek op de agenda staat. We zijn ervan overtuigd dat we met De 1^{ste} Aanleg nog vele mooie jaren voor de boeg hebben."



Raadhuisstraat 103
2101 HE Heemstede
www.1steaanleg.nl



OP BEZOEK BIJ TANTE BEP

Bij het woord ‘tapas’ denkt men al gauw aan Spaanse hapjes. Bij Restaurant Tante Bep geldt echter een andere definitie. Eigenaren Barry en Leslie leggen het uit. “We serveren kleine gerechten die de gasten kunnen delen. Er is eigenlijk geen Nederlands woord voor. Wij noemen het ook wel ‘shared dining’, iets dat perfect past bij de huiselijke sfeer van Tante Bep.”

Tweënhalfjaar geleden opende Tante Bep haar deuren. Barry en Leslie zoeken zowel hun personeel als de naam van het restaurant dicht bij huis. Tante Bep is de naam van hun kat en alle kinderen (plus aanhang) werken in de keuken en/of bediening. Leslie: “We hebben beiden ervaring in horeca en ondernemen. Mijn vader was de eerste die Belgische bieren naar Nederland haalde en hij was eigenaar van De Halve Maan in Santpoort, een café waar Barry later eigenaar van werd. Mijn moeder had een ook eigen restaurant. Alles stond in het teken van de horeca.”

De kracht van Tante Bep

Zeker tijdens de koude wintermaanden is het aangenaam om voor zowel lunch als diner bij Tante Bep binnen te stappen; de warmte komt je tegemoet. De knusse inrichting brengt een ongedwongen sfeer met zich mee en het personeel staat klaar om de jassen aan te nemen. Leslie: “Tevens krijgt iedereen gratis tafelwater en dat vullen we regelmatig bij. Ook zijn al onze gerechten vers gemaakt.” Barry haakt in. “De kracht van Tante Bep zit in de ambiance en gastvrijheid. Een warm welkom, lekker eten en een fijne sfeer; daar zijn we



goed in.”

Barry gaat verder over de gerechten. “De gerechten die bij Tante Bep op de kaart staan zijn te omschrijven als ‘werelds’. Van een Hollandse garnalencocktail tot kip cajun. Zowel de lunch- als dinerkaart bevat voor ieder wat wils. Naast de vaste kaart is er ook een tapaskaart die om de tien weken wisselt én is er een tapa van de week die meestal wordt bedacht door de kinderen.”

Goede voornemens

Tante Bep is tijdens de feestdagen gesloten. Vanaf 4 januari staan Barry, Leslie en hun familie weer klaar met een nieuwe lunch- en dinerkaart. Verder zijn er plannen voor het herinrichten van het terras.

Op zoek naar tante Bep

Leuk weetje: bij Tante Bep hangen zo’n veertig foto’s aan de muur van verschillende dames die allemaal één ding gemeen hebben: Zij zijn tante Bep. Barry: “Ben jij of ken jij een tante Bep? Dan mag haar foto bij ons aan de muur hangen.”



**Barry,
Leslie de Boer-Koster
en oudste zoon Julius**

GREEP UIT DE MENUKAART:

- Gegrilde geitenkaassalade
- Groentequiche
- Kip cajun met limoensaus
- Carpaccio rolletjes
- Gamba’s piri piri of in knoflookolie
- Beps warme chocoladetaartje

Tante Bep

Raadhuisstraat 58
2021 HH Heemstede
Reserveren : (023) 547 66 33
www.tante-bep.nl

Het hele jaar door de kerstgedachte bij Baked by Van Dijk



**Chantal van Dijk
Eigenaresse**

Baked by Van Dijk

Th. van Dijk begon in 1944 zijn eigen bakkerij in Heemstede. Bakkerij Van Dijk werd een echt familiebedrijf. Zo nam de vader van Chantal van Dijk jaren later het stokje van zijn vader over en deed Chantal hetzelfde in 2004. Vorig jaar doopte zij de winkel om tot Baked by Van Dijk en begon met het verwezenlijken van haar droom: maatschappelijk verantwoord en duurzaam ondernemen.

“Door de ziekte van mijn vader, zijn we in 2004 bij derden in gaan kopen. Ik ben toen heel anders gaan denken en vorig jaar besloot ik mijn hart te volgen. Mijn hart gaat uit naar duurzaamheid, zeker in bakkersland. Daarnaast heb ik een werkervaringsplaats voor Arezoo via vluchtelingenwerk en een job voor Daphne via UWV. Zij is lichtverstandelijk beperkt. Ik wil mijn steentje bijdragen in de maatschappij. Toen ik begon met duurzaam ondernemen, vroeg de gemeente mij om bij MVO Heemstede in te stappen, iets dat zich nu uit in HeemSteedsDuurzamer. We zijn op zoek naar Heemstedse ondernemers die zich aan willen sluiten. Je komt zoveel mooie mensen en ideeën tegen!”

Groen = goed

Een beter milieu begint bij jezelf, moet Chantal gedacht hebben. “De winkel heeft ledverlichting, we gebruiken geen plastic zakken meer, bedrukken geen verpakkingen, gebruiken zo min mogelijk plakband en zo kan ik nog wel even doorgaan. Je kunt makkelijker besparen dan je denkt. Ook probeer ik mijn spullen zo dichtbij mogelijk te halen. De Haarlemse Bakker is bijvoorbeeld mijn hoofdleverancier. Hij heeft mooie producten en een goede prijs-kwaliteitverhouding. Een ander voorbeeld is boer Bijlsma. Hij verbouwt zijn eigen oergranen tussen Hoofddorp en Nieuw Vennep, het malen gebeurt in Santpoort en het brood wordt gebakken in Noordwijk.”

Chantal vervolgt haar verhaal. “We willen samen gaan kijken of die Noordwijkse bakker het brood bij Baked by Van Dijk kan leveren. Dan is de cirkel rond. We weten waar het vandaan komt en dat het maar veertig kilometer aflegt voordat het hier in de winkel is. Dat scheelt ontzettend veel in vervoerskosten. Ik wil uitdragen dat duurzaam niet duur hoeft te zijn. Het heeft mij zelfs geld gebracht. Je moet out of the box denken, uit de gewone bedrijfsprocessen. Het kost energie, maar uiteindelijk komt het allemaal naar je toe.”

Terug naar de kern

De omslag naar duurzaam is flink wennen geweest voor zowel de klanten als het personeel. Chantal: “Ik ben iedereen ontzettend dankbaar voor hun geduld. Ik wisselde constant van assortiment omdat ik nog betere producten tegenkwam. Daar ben ik het afgelopen jaar druk mee bezig geweest; het kaf van het koren scheiden.”

Het bakkersambacht stroomt door Chantals aderen. “Het is een prachtig vak. De producten, de verhalen die je kunt vertellen en de mensen die in de winkel komen. Sommigen zie ik hier al vanaf mijn 17de binnenstappen. Door het duurzaam ondernemen ben ik dicht bij de kern van wat mijn opa en oma al deden: een voorkeur hebben voor een specifieke smaak en eerlijk kunnen vertellen over wat er in het product zit. Het is nog steeds Van Dijk en dat is het mooie.”

Breng jouw ‘slapende’ spijkerbroeken naar Baked by Van Dijk

“In samenwerking met Project Babs laten we voor € 34,50 een mooie tas maken. De tas wordt gemaakt in een lokale sociale werkplaats door vrouwen die een steuntje in de rug kunnen gebruiken. De opbrengsten gaan naar hen én we doneren € 10,- per tas aan Warchild. Dit doen wij geheel belangeloos. Meer informatie? Ga naar www.facebook.com/projectbabs!”



Raadhuisstraat 79-81
2101 HD Heemstede
www.bakedbyvandijk.com



Yvonne

Esra

Saskia

Kapsalon Full Colors

Clubhuis Koninklijke HFC:

steeds een hoger niveau

Marcel Geurts

Barmanager HFC

Eigenaar Geurts

Hospitality Management



Marcel Geurts werd vijf jaar geleden door Koninklijke HFC-voorzitter Gert-Jan Pruijn benaderd om Barmanager bij de club te worden. Het duurde niet lang voordat Marcel volmondig "ja" zei. "We zaten op één lijn wat betreft de visie: het clubhuis naar een hoger niveau tillen. Ervoor zorgen dat mensen langer op de club blijven en meer een band krijgen met HFC. Kortom; het roer moest om."

"Bij grote veranderingen hoort weerstand, maar door de jaren heen ging het steeds beter. De meest actuele stap die we hebben gezet is richting gezond eten en drinken. Denk aan sappen, smoothies en een fruitbar. Samen met het horecateam streef ik elke keer naar een nieuw level." Het horecateam van HFC is erg belangrijk voor Marcel. "De jongens van de A1 en B1 hebben aanzien bij de jeugd, dus die hebben we opgeleid om in de keuken of als barista te kunnen werken. Naast hen is er een vrijwilligersgroep van twee heren en zeven dames die helpen bij sponsorborrels, HFC1 wedstrijden en events. In het weekend zijn er dan nog de barteams die werken. Al met al een mooie mix van personeel!"

Voorloper op het gebied van horeca

"Ik had een duidelijk doel voor ogen toen ik begon bij HFC: een toonaangevende club zijn op het gebied van horeca in de regio en horeca integreren in de club op zo'n manier dat het iedereen verbindt." Het werkt. Geurts: "Tegenstanders zeggen zelfs: 'Als ons team naar HFC moet, gaan we graag mee. Het is er altijd gezellig én er is lekkere koffie.' We willen voorloper zijn op het gebied van horeca. Dat doen we nu met gezond voedsel en in de toekomst hoop ik met het terras het clubhuis een meer open karakter te geven en er nog meer een club van te maken waar je het hele jaar kunt zijn. We willen een plek faciliteren voor jong en oud waar zij samen kunnen komen om te sporten en leuke mensen te ontmoeten."

De juiste synergie

Zes jaar geleden startte Marcel zijn bedrijf Geurts Hospitality Management, iets wat goed samengaat met zijn werk bij HFC. "Doordeweeks adviseer ik hotels en bedrijven zoals Student Hotel, FrieslandCampina, Heineken en KLM hoe zij de horeca en/of producten goed in de markt kunnen zetten. Doordat ik met mijn consultancy deals sluit met toonaangevende horecamerken, kan HFC daar ook van profiteren. De synergie is fantastisch."

Marcel is nog lang niet klaar bij HFC. "Ik houd van variatie. Als ik terugkijk op mijn voorgaande banen, was voor mij meestal na drie jaar de uitdaging weg. Het werd routine, dus ik was dan toe aan een volgende uitdaging. Ik zit inmiddels vijf jaar bij HFC en het vervelt nooit. Dat, in combinatie met het consultancywerk, maakt een goede mix van uitvoerend en organisatorisch werken. Er zijn nog zoveel leuke uitdagingen. HFC is een warme, gezellige club en ik zit hier echt op mijn plek."

Geurts Hospitality Management
06-42 54 49 41
mbhgeurts@gmail.com

Kapsalon Full Colors is in 2014 van start gegaan met een nieuwe eigenaar en nog net zo'n succes als toen. Het kappersvak is altijd een passie geweest van de eigenaar. Die passie wil de eigenaar blijven overbrengen naar de klanten, maar ook naar de werknemers van kapsalon Full Colors. Full Colors heeft een vast team zodat de klanten een band met hen kunnen opbouwen. Het team is hecht en dat uit zich in de gezellige sfeer bij Full Colors. "Als het wat uitloopt, bieden wij direct onze excuses aan en vragen wij aan de klanten of zij iets willen drinken en er een magazine bij willen om nog even de tijd te doden. Gelukkig heeft Full Colors fijne klanten die ons goed kennen, waardoor er altijd begrip is als er zoiets voorkomt."

Men kan bij Full Colors terecht voor verschillende behandelingen: wassen, knippen, wenkbrauwen epilieren met draad en nagels föhnen, kleuren,

permanenten maar ook lakken. Tevens wordt er ook op aanvraag schoonheidsbehandelingen aangeboden.

"We onderscheiden ons door onze kapsters de laatste trends mee te geven door cursussen en trainingen te laten volgen. Ook zijn wij de maandagen open, iets wat uniek is in Heemstede. Full Colors werkt met professionele en bekende producten, zoals Goldwell."

Succesformule van Full Colors

"Het succes komt door onze vaste, betrouwbare klanten die telkens weer tevreden terugkomen en dat geeft ons vertrouwen in ons werk. Het team van Full Colors luistert graag naar de klanten en maakt een leuk praatje. Uiteraard komt het succes ook door de kapsters die hun vak verstaan en mooie resultaten leveren. Ze maken gebruik van elkaars ervaringen, helpen

elkaar waar het nodig is en staan open voor nieuwe uitdagingen."

Je kunt kapsalon Full Colors overal vinden op het internet. Full Colors heeft een eigen website, maar ook Facebook en Instagram. "Full Colors zou het leuk vinden als klanten foto's maken na de behandeling en die opsturen naar ons om die dan te delen op social media."

Acties met de feestdagen

Tijdens de feestdagen zorgt Full Colors telkens voor nieuwe, interessante acties. "In de week van kerst delen wij bij Full Colors, maar ook naast het station en andere toplocaties leuke pakjes uit. Wat daarin zit is een verrassing. Full Colors wakkert graag het feestgevoel bij de klanten aan. Full Colors wenst iedereen fijne feestdagen!"



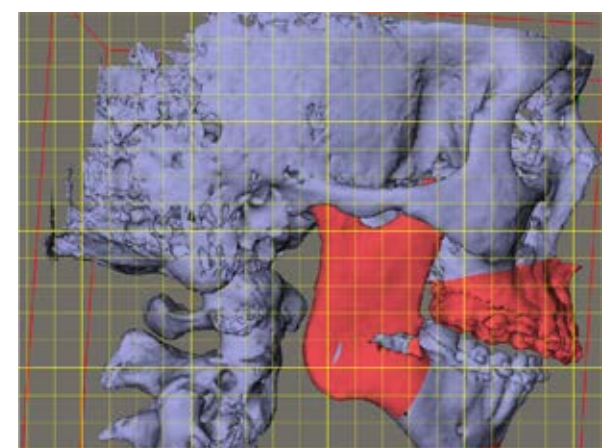
Zandvoortselaan 156
2106 AN Heemstede
www.kapsalonfullcolors.nl



Jeroen Vincente
Mond-, Kaak-
en Aangezichtsirurg

3D-planning maakt steeds meer mogelijk

Als men aan de kaakchirurg denkt, verschijnt al gauw het beeld van verstandskiezen trekken. Jeroen Vincente, Mond- Kaak- en Aangezichtsirurg bij het Spaarne Gasthuis vertelt echter dat Kaakchirurgie een breed vak is met veel verschillende aspecten. Niet alleen aandoeningen in de mond vallen onder dit vakgebied, maar ook het gelaat. Te denken valt aan behandeling van gezichtsfracturen na bijvoorbeeld val met de fiets, het corrigeren van kaakstanden in samenwerking met een orthodontist en het uitvoeren van een ooglidcorrectie.



Voor referenties zie
www.zorgkaartnederland.nl

"Na mijn vwo-examen ben ik de opleiding Tandheelkunde gaan volgen. In aansluiting daarop ben ik Geneeskunde gaan studeren. Nadien heb ik mij gespecialiseerd in de Mond- Kaak- en Aangezichtsirurgie. Na veertien jaar studie, een zeer mooie tijd die voorbij gevlogen is, ben ik in 2001 toegetreten tot de Maatschap MKA Kennemerland. Onze maatschap is werkzaam in het Spaarne Gasthuis op de locaties Haarlem Zuid en Hoofddorp, en in het Rode Kruis Ziekenhuis in Beverwijk."

Esthetische gezichtsirurgie en implantologie

Jeroen houdt zich naast de algemene kaakchirurgie bezig met de esthetische chirurgie van het gezicht. Hierbij gaat het niet alleen om gezichtsverjonging, maar ook om het opheffen van functionele problemen. Bijvoorbeeld een ooglidcorrectie kan helpen bij iemand met hoofdpijn of vermoeidheid, een mondhoeklift wordt uitgevoerd wanneer je last hebt van geïrriteerde mondhoeken en een 'botox'-behandeling kan uitkomst bieden bij personen die tandenknarsen. "Doordat je feeling hebt met zowel de botstructuren als de weke delen van het gezicht, ben je in staat de juiste behandeling aan te bieden."

Een ander aandachtsgebied van Jeroen is de implantologie. Ook hierbij zijn esthetiek en functie met elkaar verweven. "Een tandwortelimplantaat vervangt ontbrekende gebitselementen. Zo kun je de houvast van een gebitsprothese verbeteren door het plaatsen van implantaten. Ook kun je vroegtijdig verloren gegane tanden of kiezen, door bijvoorbeeld een ongeval, vervangen door implantaten met kroon, waardoor je de oorspronkelijke situatie weer terugkrijgt en niet meer vastzit aan een gedeeltelijke plaatprothese."

3D-planning

"De afgelopen jaren heeft de 3D-planning in ons vak een enorme toevlucht genomen. Hierbij wordt gebruikt gemaakt van een speciale CT-scan voor het gezicht, welke op onze afdeling staat. Je kunt hierdoor voorspelbaarder werken. Zo weet je voorafgaand aan de operatie of er voldoende kaakbot aanwezig is voor implantaten en kun je een gericht behandelplan opstellen. Dit voorkomt teleurstelling bij de patiënt."

"We werken samen met orthodontisten, wanneer bijvoorbeeld tanden en kiezen niet goed willen doorkomen, of wanneer er sprake is van asymmetrie of onderontwikkeling van het gezicht. Middels een scan kunnen we nu veel exacter in kaart brengen waar het gebitselement in de kaak zit of waar de kaakafwijking gelegen is. Ook zijn we in staat om voorafgaand aan de kaakoperatie het eindresultaat te simuleren, waarbij de patiënt kan meebeslissen."

Samen over de finish

"Artsen moeten de best mogelijke zorg leveren. Dit kan alleen door up-to-date te blijven en met de ontwikkelingen mee te gaan. Soms wordt dat bemoeilijkt door maatregelen van de overheid en zorgverzekeraars. Dit mag nooit ten koste gaan van de kwaliteit en dat houdt mij extra scherp. De bedoeling is dat zowel patiënt als verwijzer tevreden zijn. Ik realiseer me dat patiënten er tegenop kunnen zien om naar de kaakchirurg te gaan en een eventuele operatie te ondergaan. Des te meer reden voor mij om mensen op hun gemak te stellen, de angst te reduceren en te zorgen dat de patiënt met een goed gevoel de deur uitgaat. We werken samen aan een mooi eindresultaat!"

Spaarne  Gasthuis

Hoofddorp
 Spaarnepoort 1
 2134 TM Hoofddorp

Haarlem
 Boerhaavelaan 22
 2035 RC Haarlem

www.spaarnegasthuis.nl
 (023) 224 00 80

DE PARFUMS DIE BEAUTY INSIDERS LIEVER VOOR ZICHZELF HADDEN GEHOUDEN

Vaak ontstaan in een klein cultwinkeltje, bedacht door beroepsgekken of romantische ontwerpers en vooral: niet te koop in de 'gewone' parfumerie. Verwende neuzen zwichten massaal voor nichegeuren. Nichegeuren kenmerken zich door een bepaalde kleinschaligheid. Hier zitten meestal geen grote multinationals achter. Vaak is de bedenker ook de eigenaar en is dus derhalve vrij om zijn eigen koers te varen. Het resultaat is een product dat met passie wordt gemaakt. De geuren zijn niet te koop bij de bekende ketens, waardoor ze minder bekend en meer exclusief zijn.

Zelfs in nichegeuren bestaan er verschillende trends. De nieuwe geurtrend in niche zijn op dit moment moleculaire geuren. Moleculaire geuren zijn vaak het jarenlange werk van parfumeurs om een zogeheten 'fusie van moleculaire deeltjes' bij elkaar te vangen. Eerst sniffen aan de flacon heeft ook geen zin – je moet 'm echt op je huid aanbrengen zodat de moleculen, in reactie met je huid, een unieke geur gaan ontwikkelen. Moleculaire geuren ruiken bij iedere persoon weer anders.

Sinds kort mag Blitz als exclusief en luxe instituut nichegeuren voeren; een prachtige aanvulling op het luxe scala aan behandelingen en producten. Hieronder een aantal merken die nicheparfums produceren met hun eigen verhaal.

De uitdagende, ongewone geuren van **Escentric Molecules** zijn een revolutie in de parfumwereld. De parfums Escentric 01 en Molecule 01 zijn uniek omdat er slechts één basisingrediënt wordt gebruikt, namelijk Iso E Super.

Juliette Has a Gun is het geesteskindje van de jongste telg van de prestigieuze familie Ricci; Romano Ricci. Iedere geur van Juliette Has a Gun is geïnspireerd op een andere 'Juliette'.

Nasengold begon als slechts een impulsief idee maar groeide organisch totdat het zich ontwikkelde tot een creatief concept met een eigen karakter.

Il Profvmo is een prachtig niche parfummerk uit Italië en is ontwikkeld door Silvana Casoli, een bekend parfumeur die voor diverse vermaarde parfumhuizen in Italië heeft gewerkt.

Robert Piguet werd begin 20ste eeuw de most Parisian of Parisians van alle modeontwerpers genoemd. Met zijn haute couture was hij de lieveling van de upper class. In de jaren '30 was hij het boegbeeld van fashion en ontving hij de hele Franse elite in zijn salon aan de Champs-Élysées. Dior, Givenchy en Balmain leerden bij hem het vak.

CLEAN Perfume is ontstaan uit een idee van de Canadese Randi Shinder. Zij was op zoek naar een parfum dat ruikt naar pure zeep, die typische 'net uit de douche'-geur.

Costume National heeft een zeer herkenbare stijl, die het gevolg is van het vermogen van Ennio Capasa om zijn Italiaanse achtergrond van perfect maatwerk te combineren met een gevoeligheid voor wat modern en chique is. Iconen als Mick Jagger, David Bowie, Willem Dafoe, Angelina Jolie, Katie Holmes, Michael Buble, Tom Cruise, Heidi Klum en Keanu Reeves dragen Costume National.

De meeste parfums hebben een drielaagse geurenpyramide, bestaande uit een top, hart en een basis. Er zijn echter 'neuzen' bij die dat niet doen, zoals Zarko. Het parfum bestaat slechts uit enkele moleculen.

Æther is een eerbetoon van de creators aan synthetische moleculen en de hysterie van de chemie. De neus, die zich vastgrijpt aan onbekende ingrediënten, wordt eerst verrast en geeft zich dan over aan pure emotie. Aether is de Griekse God van de atmosfeer en de bovenste luchtlag die de goden innamen.

Albert Fouquet maakte deel uit van de Franse elitesamenleving in het begin van de twintigste eeuw en was een parfummaker. In 1937 kwam hij aan de Franse Riviéra een jonge Amerikaanse student tegen: John F. Kennedy. Later stuurde Albert op verzoek van John F.K een doos met acht samples op en "een sample voor Bob". Hij labelde de flessen en dozen naar aanleiding van het verzoek van JFK: **EIGHT & BOB**.

Bent u op zoek naar een echt exclusief kerstcadeau, of wilt u zelf eens echt iets dragen wat niemand anders heeft en wat net zo uniek is als uzelf? Loop eens binnen en bij Blitz en laat u verrassen en adviseren.



megaSun beauty & care

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

THE VINTAGE STORE

een unieke belevenis in Heemstede.

The Vintagestore in Heemstede is hét toonaangevende recycle warenhuis van Nederland dat met passie voor de klant ieder bezoek tot een onvergetelijke belevenis maakt. Inmiddels is The Vintagestore al diverse keren benoemd tot beste recyclestore en gezelligste winkel in de afgelopen jaren. Dit komt veelal door het artikel aanbod, de styling en de bevlogenheid, betrokkenheid en zichtbare enthousiasme van de inmiddels ervaren medewerkers.

Openingstijden:

maandag t/m vrijdag	09:00-18:00u.
zaterdag	09:00-17:00u.
zondag	12:00-17:00u.

The Vintagestore onderscheid zich op het gebied van styling, klanten die voor het eerst komen reageren vol verbazing en beoordelen al snel de winkel als uniek en vernieuwend, neem nou alleen al de etalage welke elke twee maanden een volledige metamorfose ondergaat. Menig retailer kan daar jaloers op zijn.



URBAN RECYCLE
STORE

THE VINTAGE STORE



IEDERE ZONDAG OPEN

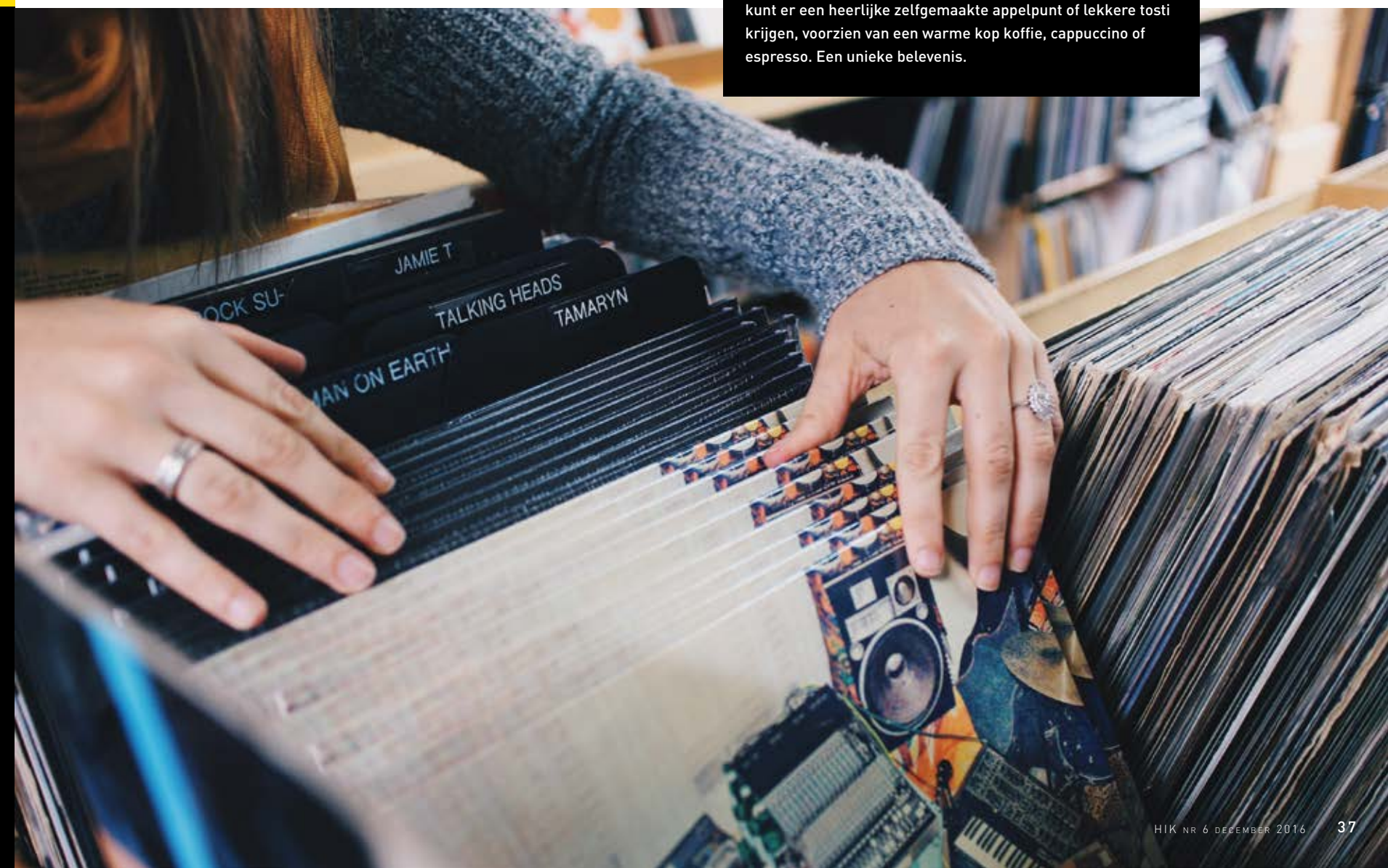


www.thevintagestore.eu
Cruquiusweg 37A 2102LS Heemstede 023-7600477

Maar wat maakt The Vintagestore nu zo uniek?

- Wat dacht je van de kwaliteit van de producten. Kleding, zowel merk als vintage, uit Londen en Parijs. De laatste hippe trends, veelal alleen te vinden in de toonaangevende modesteden van Europa en nu gewoon 'om de hoek' verkrijgbaar tegen absurd lage prijzen. Door de hoge omloopsnelheid van deze kleding is er dagelijks nieuwe aanvulling in de winkel.
- Elke twee maanden vindt er een 'kilo sale' plaats, waar je kleding kunt kopen per kilo. Deze trend, overgewaaid uit de UK, heeft The Vintagestore enkele jaren geleden geïntroduceerd in Nederland en is inmiddels razend populair in de grote Nederlandse steden.
- The Vintagestore heeft sinds kort een heuse meubel- en decoratieoutlet geopend op de bovenste etage van ongeveer 1000m². Hier worden meubels van top kwaliteit aangeboden die afkomstig zijn van internationale meubelbeurzen waar fabrikanten hun nieuwste collecties aan de retailers tentoonstellen. Deze meubelstukken zijn dus uitgepakt en kunnen niet meer als nieuw verkocht worden. Ze kunnen soms kleine beschadigingen hebben waardoor ze voor hele lage prijzen aangeboden worden. Oftewel: de nieuwste collecties tegen lage prijzen!
- Uiteraard heeft The Vintagestore ook een groot aanbod van gerecyclede en ingebrachte meubelstukken vanuit de woongemeenschap. Recycle-meubelstukken, allemaal uniek. Sommigen uit India, vervaardigd uit oude materialen (zoals vissersboten en oude deuren), vaak kleurrijk... een sieraad voor huis of kantoor. Of wat dacht je van een ingebracht meubelstuk uit de naaste omgeving wat wederom een tweede kans krijgt om bij een ander in huis te pronken.
- Sinds ruim 1 jaar heeft The Vintagestore ook een plekje vergaard in de internationale hotel-ontruimingsbranche. Hotels in Londen, Stockholm, Barcelona en Amsterdam behoren reeds tot de prestatielijst van deze nieuwe activiteit. Uit deze ontruimingen worden de mooiste hotelproducten verplaatst naar de winkel in Heemstede. Kwaliteitsproducten zoals fauteuils, verlichting, unieke decoratie, keukenapparatuur, TV's en meer!
- Een ruime afdeling platen, CD's en DVD's welke dagelijks aangevuld wordt met ingebrachte producten uit de huisontruimingen of afgegeven verzamelingen. De afdeling literatuur, voorzien van de nieuwste leesboeken en romans, wordt elke maandag ververs met de nieuwste aanwinsten. De afdeling verlichting bevat de mooiste verlichting en armaturen tegen - wederom - hele lage prijzen. Op de 1ste verdieping vind je de kinder- en speelgoedafdeling. Deze afdeling wordt dagelijks aangevuld met ingebracht speelgoed uit de woongemeenschap, maar ook restanten van beurzen en showrooms. Op de 1ste verdieping vind je tevens een flink oppervlak waar huishoudelijke artikelen en glas- en aardewerk aangeboden worden.

Wil je gezellig een dagje uniek shoppen? Dan kun je gerust naar The Vintagestore Heemstede. Ruime parkeerplaatsen waar je gratis kunt parkeren, de bus stopt voor de deur én je kunt er een heerlijke zelfgemaakte appelpunt of lekkere tosti krijgen, voorzien van een warme kop koffie, cappuccino of espresso. Een unieke belevenis.





Jescica Colenbrander
Eigenaresse More&More

Elke week wat nieuws bij More&More

"Een vriendin zag een leuk pand in Heemstede en stelde voor om samen een winkel te starten in stijlvolle vrouwelijke hebbedingen. Het was middenin de crisis, maar we besloten toch om de sprong te wagen en More&More te openen. Natuurlijk is het een risico om tijdens de crisis te starten, maar we geloofden in het concept." Jescica heeft de goede keuze gemaakt. "Het gaat goed met More&More. Sinds vorig jaar run ik de winkel alleen, werknemer Annemiek staat één dag in de week in de winkel. Dat geeft mij wat meer ruimte voor andere bezigheden, zoals bijvoorbeeld de winkeliersvereniging, waarbij ik in het bestuur zit. Ik vind dit ontzettend leuk om te doen. De visie is duidelijk: we moeten het als ondernemers met elkaar doen. Het werkt, want ik heb klanten die speciaal uit Amstelveen, Wassenaar of Aalsmeer komen om in Heemstede te winkelen."

De kracht van More&More

De uitstraling van de winkel heeft een uitnodigend karakter, niet alleen door het assortiment, maar ook door de sfeer van de winkel: steigerhouten meubels, afgewisseld met warme kleuren. "Je vindt hier van alles: mode, tassen en sjaals, bijoux en woonaccessoires. Elke week ga ik op pad om de collectie aan te vullen, waardoor er bij More&More altijd wat nieuws te vinden is."

Ik wil een toegankelijke, gezellige winkel creëren waar je lekker kunt snuffelen en ideeën op kunt doen. Daarom is er overal iets te zien." Dagelijks stappen mensen bij More&More naar binnen, maar niet iedereen koopt iets. "Soms vindt men het gewoon leuk om rond te kijken en even een kopje koffie te drinken. Dat is de kracht van de winkel: de prijs en kwaliteit zijn goed op elkaar afgestemd, de winkel is goed gestyled en er is voor ieder wat wils."

Als iemand op zoek is naar iets wat niet bij More&More verkrijgbaar is, vindt Jescica het geen probleem om diegene te verwijzen naar een winkel in de buurt. "We vullen elkaar aan en gaan goed met elkaar om. Dat is het leuke aan deze winkelstraat."

Ondernemersgeest

Jescica is niet van plan om het komend jaar rustiger aan te doen. "Er zit veel tijd in More&More, op zoek gaan naar nieuwe artikelen en me bezighouden met de winkeliersvereniging, maar ik weet niet beter. Ik heb het ondernemen van huis uit meegekregen. Als gezin woonden we boven de zaak van mijn ouders, dus je weet: de winkel moet open en je kunt niet achteroverleunen. Wat betreft komend jaar ben ik benieuwd wat het gaat brengen. Ik heb er zin in!"

Jescica Colenbrander komt uit een Amsterdams ondernemersnest. Haar ouders hadden een groente-delicatessenzaak in de Beethovenstraat en later in het confectiecentrum, "waarschijnlijk de kleinste supermarkt van Nederland". Samen met haar broer had Jescica dertien notenwinkels in Nederland. Ze stopte met ondernemen na de geboorte van haar zoon om voor haar kind te zorgen en te genieten van het moederschap. Toch begon het ondernemerschap weer te kriebelen.

**More
&More**

Raadhuisstraat 90
2101 HJ Heemstede
www.moremore.nl

Welkoop blijft ontwikkelen



Duncan Donker
Retailmanager Welkoop

Duncan Donker is inmiddels zes jaar Retailmanager bij Welkoop, de retailketen met verstand van tuin en dier. Werken in de retailwereld vindt hij prachtig: "Het is altijd dynamisch. Ik ga over twintig filialen in het westen van Nederland, waarbij ik onder andere verantwoordelijk ben voor de aansturing van de bedrijfsleiders van tien eigen vestigingen."

"Welkoop is ontstaan vanuit de boerencoöperatie. De coöperatie kwam bij boeren op het erf om bijvoorbeeld varkensbrokken te brengen. De boer vroeg of er ook een overall en klompen geregeld konden worden. Zo ontstond de winkel voor de boer, maar inmiddels is het veel meer naar de consument verschoven en zijn we een echte consumentenwinkel geworden."

Goedkoop of de beste

Retailketen Welkoop heeft een duidelijke strategie. "We willen niet in de middenmoot terechtkomen. Of je bent de goedkoopste, of je bent de beste. Welkoop wil de beste zijn. Uiteraard moet je in de basis prijsreferent zijn; de consument komt meer geïnformeerd binnen dan vroeger. We kunnen ons verkoopsgesprek beter beginnen met de vraag 'wat weet u al van het product?' dan met 'waar kan ik u mee helpen?' en daar moeten de verkoopmedewerkers in getraind worden. De formule moet de klant op de stoep zetten, het winkelteam moet de klant oppakken: vragen beantwoorden, adviseren en de deal sluiten." Duncan ziet de geïnformeerde klant als een voordeel. "De klant heeft zich in het product verdiept en het pusht ons om de productkennis op niveau te houden en er iets aan te willen toevoegen. Waarde willen toevoegen sluit weer aan bij onze strategie."

Tussen deur en erfrens

Wat voegt Welkoop volgens Duncan toe? "We focussen ons op tuin en dier, oftewel: tussen deur en erfrens. Kleding is een flink groeiende tak. Welkoop kiest ervoor om de focus op deze pijlers te houden. Waarom de consument naar Welkoop moet komen? Wij voegen iets toe in de zin van advies. De klant moet met het juiste product de deur uitgaan. Verder organiseren we allerlei workshops, zoals het winterklaar maken van de tuin en kippenworkshops. De kip is hip, dus wat is er nodig om kippen te houden? Door passende workshops proberen we het fenomeen 'tuin en dier' extra te laden."

Ontwikkelen is cruciaal

"We willen de beste zijn in ons speelveld. Het schiet niet op als je in de middenmoot zit die blijft zoeken. Je moet keuzes kunnen maken en blijven ontwikkelen." Om die ontwikkeling gaande te houden, is Welkoop druk bezig met de naamsbekendheid te vergroten en de goede positie in de markt te behouden. "We verspreiden elke twee weken 2,6 miljoen folders en we gaan meer op de radio doen. Niet alleen met kortingsacties, maar ook met het overbrengen van een stukje gevoel." Dat stukje gevoel vindt men met Kerst bij de Welkoop in Santpoort. "Ik kan iedereen aanraden om daar naar binnen te lopen. Ze hebben een complete show met alles voor Kerst. Er hangt een ontzettend fijne sfeer."



www.welkoop.nl

welkoop
verstand van tuin & dier

ON-NEDERLANDS SHOPPEN BIJ MALL OF THE NETHERLANDS

Unibail-Rodamco is het grootste commercieel vastgoedbedrijf van Europa. Van de 56 grote winkelcentra vindt men er vier in Nederland: Almere, Amstelveen, Zoetermeer en Leidsenhage. Met de laatstgenoemde is Otto Ambagtsheer, Managing Director Benelux bij Unibail-Rodamco, momenteel druk bezig. Bij dit winkelcentrum – wat in de toekomst verder zal gaan onder de naam Mall of the Netherlands – kan de consument straks 'On-Nederlands shoppen'.

Momenteel kunnen Heemstedenaren goed hun weg vinden naar Stadshart Amstelveen en dat is niet zo gek. Het winkelcentrum is twee jaar op rij uitgeroepen tot het beste winkelcentrum van Nederland. "Unibail-Rodamco vindt het belangrijk om continu te verbeteren, dus bij Stadshart Amstelveen gebeurt veel op het gebied van projecten, extra service en activiteiten. Zo kan men van 24 november tot en met 26 december het Winter Village bezoeken om helemaal in de kerstfeer te komen. Een hoog serviceniveau gaat de consument ook zeker vinden in Leidsenhage. Ik durf te wedden dat, als men in 2019 ziet wat voor winkelcentrum Mall of the Netherlands is geworden, men moeiteeloos de auto instapt richting Leidsenhage. Unibail-Rodamco was al eigenaar van een klein deel van winkelcentrum Leidsenhage. In 2007 zagen we een kans om het kantorencomplex te kopen en vanaf toen deden we door de jaren heen kleine acquisities totdat we zo'n 80% bezaten. Toen hebben we het herontwikkelingsplan ingediend. Vanaf 2007 hebben we investeringen gedaan zonder dat we een project hadden, dus dat geeft wel aan dat Unibail-Rodamco er echt inzit voor de lange termijn."

Scandinavië als voorbeeld

Vorig jaar november opende Unibail-Rodamco Mall of Scandinavia in Stockholm. "Qua ambitie, kwaliteit en niveau is dat ons referentieproject. Het is een prachtig winkelcentrum. Internationale retailers kennen Unibail-Rodamco en onze winkelcentra. In Nederland kennen ze een concept van deze grootte nog niet, dus het is wat ingewikkelder uitleggen wat het eindresultaat wordt. Daarom hebben we een aantal retailers meegenomen naar het winkelcentrum in Stockholm. Ze begrepen het direct." Otto vertelt verder over de bijzonderheid van Mall of the Netherlands. "Het is een uniek project in Nederland: een volledig overdekt winkelcentrum van zeer hoge kwaliteit, met bijzondere architectuur en een exceptionele combinatie van retail, horeca en leisure. We streven een serviceniveau van vier sterren na, wat inhoudt dat de klantervaring overal centraal staat. Gratis parkeerplekken, kinderspeelplaatsen, gratis Wi-fi, gekoelde kluisjes voor boodschappen... alles om de winkelervaring nog makkelijker en leuker te maken."

unibail-rodamco www.unibail-rodamco.com

Breed aanbod

"Dat we het beste aanbod en de hoogst mogelijke kwaliteit willen neerzetten, betekent niet dat de consument hier enkel de duurste winkels kan vinden. Integendeel, het is de mix van aanbod die het interessant zal maken: van Massimo Dutti tot Action en alles wat daartussen zit. We willen niet alleen de internationale retailers aantrekken, maar ook de lokale helden, zoals de specialistische schoenmaker, behouden." Unibail-Rodamco gaat Mall of the Netherlands in delen opleveren. "The grand opening is in april 2019, maar vanaf eind 2017 zullen we al stukken gaan opleveren. Dat hoort bij de planning, maar we willen ook dat de ondernemers en retailers een acceptabele omzet kunnen draaien."

Complexe openhartoperatie

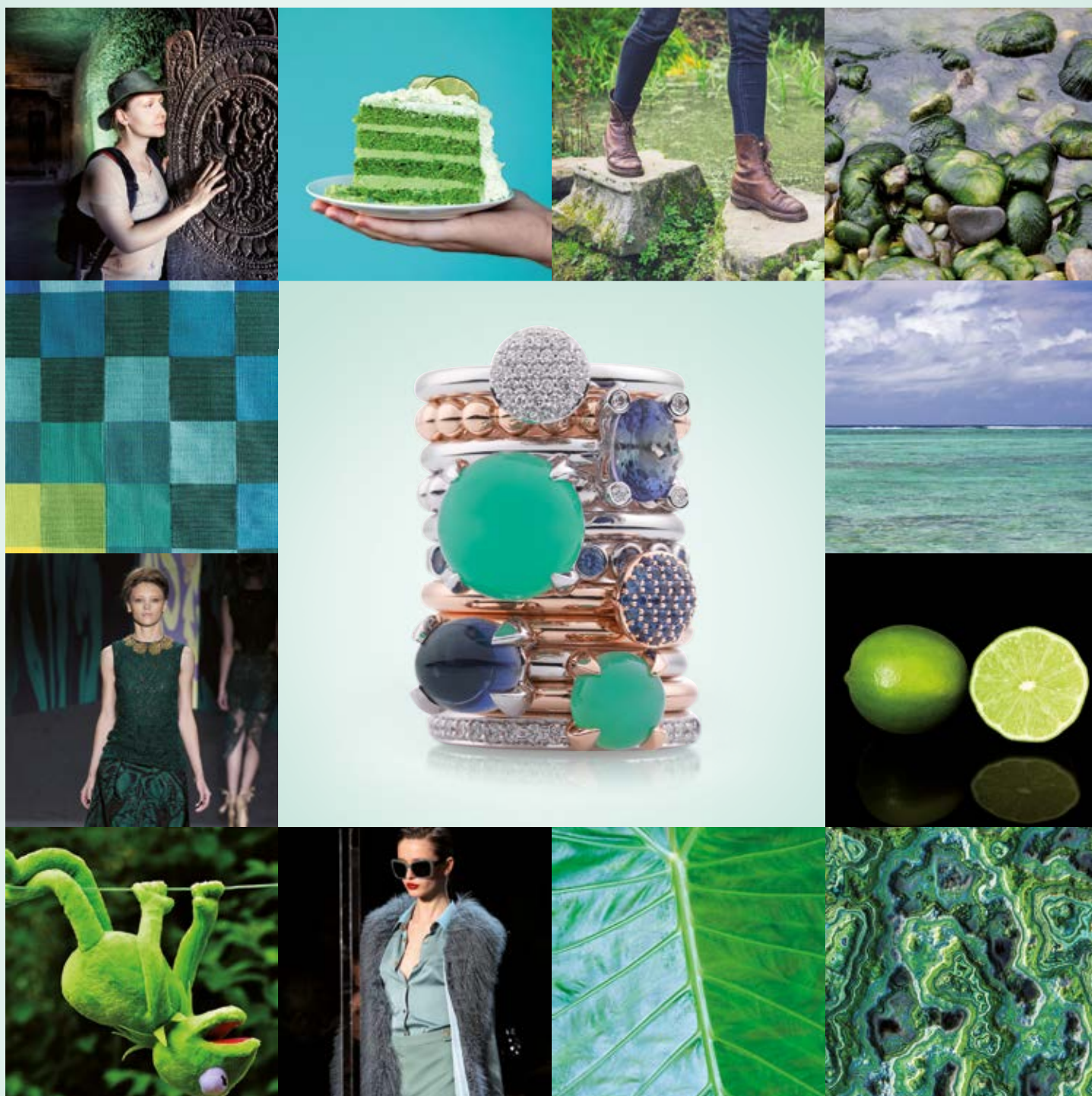
Hoewel er nu flink wordt gesloopt, betekent het niet dat het winkelcentrum gesloten is. Otto: "We proberen het zo levendig mogelijk te houden. We willen goed voor de ondernemers en retailers zorgen. Ja, het is nu wel een bouwlocatie maar daar moeten we doorheen en dat begrijpen ze. De hele planning en fasering met verplaatsingen van retailers, slopen, nieuwbouw, herontwikkeling... het is een soort openhartoperatie. Ik vind het fantastisch dat we ergens mee bezig zijn wat nog nooit gedaan is in Nederland. Er zit wel een keerzijde aan het hele verhaal: het lange wachten tot zo'n groot project is afgerond! Ik weet echter zeker dat Mall of the Netherlands het wachten meer dan waard is, zowel voor mij als voor de consument."



Otto Ambagtsheer

Regional Managing Director Benelux

Unibail-Rodamco



LAGUNA
bronjewelry.com

VAN VELTHOVEN
JUWELIERS

Binnenweg 11 - 2101 JA Heemstede - Tel: 023-5477077 - Fax: 023-5477076
E-mail: vanvelthoven@xs4all.nl - Website: www.vanvelthovenjuweliers.nl

WINTER IN HEEMSTEDE

Afscheid

Aan de Herfstlaan wachten de mensen
met bloemen, hoeden, schuifelende schoenen
Zachte sneeuw verbergt de hoeken van de foto
waar niet gelopen wordt, zijn we ook niet

Tot we een welkom krijgen en de vlokken
opschudden met stil commentaar, een hand
op een schouder, een paraplu als gebaar en
we een de-vijand-tegemoet, stille stoet maken

Tot aan het graf gaan wij, voorwaarts en
niet versagend, de aarde ontvankelijk makend
voor een veilige, eigen plek, een rustplaats voor
jou. Niemand zal je storen en wij gedenken jou

Marten Janse

Dichter



Marten Janse woont al vijftientwintig
jaar in Heemstede. Hij is getrouwd en
heeft drie kinderen die hij hier heeft zien
opgroeien en uitvliegen.

Poëzie is er altijd, maar de laatste jaren
wel wat nadrukkelijker. Begin 2017
brengt hij zijn derde bundel uit. Zijn
tweede bundel 'De witte spiegel' is nog
te koop bij boekhandel Blokker of online
te bestellen.

Als vrijwilliger en voorzitter van De
Haarlemse Dichtlijn organiseert hij
jaarlijks een festival met honderd
dichters op zes podia rond de Grote
Markt in Haarlem, maandelijks een open
podium in brasserie Tour de France
aan het Spaarne en tal van andere
activiteiten om de belangstelling voor
poëzie te bevorderen.

www.haarlemsedichtlijn.nl
home.kpn.nl/mrtjanse



Troost

De dichter is er ook. En de familie, de
uitvaartbegeleidster en de delegatie van
Sint Michaël. Ze laten zich Christine
goed smaken in 't café nabij de Zandvaart

Er is een oom die dit doen moet en die
er later niet aan wil herinnerd worden
Hij heft het glas en proost als blonde troost
op het verscheiden van... Er wordt gelachen

en gevierd: de dood heeft niet gezegevierd
over de nabestaanden. Dat smaakt naar
meer en liederlijk gezang verbindt de zielen
De tijd verstomt pas in de kleine uurtjes

Liefde

De jongste dochter is allang vertrokken
zit met de pet verkeerd om op haar hoofd
bij New York Pizza in de Raadhuisstraat
en flirt met wachtende bezorgers

Haar moeder wacht nog aan de bar
proost met de man met kalend haar
En zelfs de dichter met z'n observaties
discussieert omstandig over relaties

De tijdig vertrokken uitvaartbegeleidster
heeft misschien uiteindelijk het meest
gelijk nu zij haar bed induikt en voelt
dat daar een lichaam ligt, zo warm...

Algemene Begraafplaats Herfstlaan

De Algemene Begraafplaats aan de Herfstlaan in Heemstede, in 1828 ontworpen door de bekende landschapsarchitect J. D. Zocher, is uniek in Nederland. Dit komt onder andere door de sfeervolle aula in art-decostijl en de architectonisch waardevolle grafmonumenten en grafkelders. Omringd door bijzondere bomen en planten en gelegen naast het wandelbos Groenendaal, is de begraafplaats een omgeving waar historie en natuur samengaan.



Veel Heemstedenaren kennen de begraafplaats als een prachtig park waar dierbaren en geliefden een laatste rustplaats hebben gevonden. Waar een mooie herinnering bestaat aan een afscheid en waar op vele manieren een plek is om te herdenken. Zo is er een monument voor te vroeg geboren kinderen en biedt de grafmonumententuin plaats aan historische en bijzonder vormgegeven grafstenen. Naast de traditionele vorm van begraven, breidt de gemeente de faciliteiten uit om de verschillende wensen en vormen van uitvaarten tegemoet te komen.

Urnenzuilen

Door kunstenaars José Vissers is in samenwerking met Nirvana Gedenktekens een ontwerp gemaakt voor zogenaamde urnenzuilen. In december 2016 komen deze urnenzuilen te staan op de open ruimte vlak bij de al bestaande urnengraven. Naar verwachting kunnen de urnenzuilen begin 2017 in gebruik worden genomen.

Urnenbos

Voor april 2017 wordt het bosperceel aan de zuidzijde omgevormd naar een urnenbos. De urn met de as van een overledene kan geplaatst worden in een urnennis dat in een verhoging in dit bos is aangebracht.

Bijzondere uitvaarten

Binnenkort is er een aanlegvoorziening, zodat een uitvaart per boot mogelijk is. Ook is de mogelijkheid voor een plechtigheid in de openlucht in voorbereiding.

Dienstverlening

Serviceloket

Nabestaanden en bezoekers kunnen met hun vragen over graven en uitvaarten terecht bij het serviceloket. Astrid Huis in 't Veld: "Als medewerker serviceloket ben ik het eerste aanspreekpunt voor nabestaanden en uitvaartondernemers. Naast de gravenadministratie zorg ik voor het beheer van de aula. Elke uitvaartplechtigheid moet voor de nabestaanden een bijzondere en goed verzorgde bijeenkomst zijn."

Buiten de openingstijden van het serviceloket of tijdens uitvaarten kunnen bezoekers gebruik maken van de digitale informatiezuil. Hier is het eenvoudig een locatie van een graf op te zoeken en te printen. Nabestaanden kunnen met hun vragen telefonisch contact opnemen of een e-mail sturen naar begraafplaats@heemstede.nl

Dagelijks beheer

Opzichter Jos Willemsse is verantwoordelijk voor het dagelijkse beheer. Samen met collega's Kees Versluis en Owen van der Vlugt zorgt hij ervoor dat het groenonderhoud zo wordt uitgevoerd, dat het unieke parkachtige karakter in stand blijft. Ook verzorgen zij het grafwerk volgens de wensen van de overledene en/of de nabestaanden. Maatwerk in dienstverlening is voor hen het belangrijkste. Jos: "Wij kunnen het verdriet van het verlies van een familielid of bekende niet wegnemen, maar wij willen dat onze kwaliteit van uitvaartverzorging in gedachten blijft."

Vernieuwde aula

In het najaar van 2016 is de karakteristieke aula intern gerenoveerd. Naast de vernieuwing van meubilair zijn ook de familiekamer, toiletruimte en keuken aangepakt. De catering tijdens condoleances is in handen van cateraar en traiteur De Wit uit Heemstede.

Herfstlaan 3
2103 AV Heemstede
(023) 528 03 76
begraafplaats@heemstede.nl



Wilhelminaplein: opknapbeurt voor het historische hart van Heemstede

De oudste dorpskern van Heemstede verdient een opknapbeurt. Het Wilhelminaplein gaat daarom in het najaar van 2017 op de schop. Deze maand ligt het plan voor de nieuwe inrichting ter inzage en kunnen de Heemstedse bewoners hierop reageren.

Het Wilhelminaplein vormt het historische hart van Heemstede. Eind 13^e eeuw bouwde Reinier van Holy een kasteel op de plaats waar nu Het Oude Slot nog staat. Bij het kasteel ontstond een dorpskern rond het Kerkplein, het huidige Wilhelminaplein. Bij de restauratie van de Oude Kerk uit 1625 is vorig jaar de grafkelder van Adriaan Pauw ontdekt. Pauw is misschien wel de beroemdste inwoner (en 'Heer') van Heemstede geweest. Hij was raadspensionaris van Holland (te vergelijken met de minister-president nu) en speelde een belangrijke rol bij de Vrede van Munster, die een einde maakte aan de Tachtigjarige Oorlog met Spanje.

Eerdere plannen in de ijskast

Het opknappen van het Wilhelminaplein is al lang een wens van de gemeente. In 2009/2010 werd een enquête gehouden om de ideeën van inwoners over het plein te inventariseren. Daar kwam uit dat het plein geschikt zou moeten zijn voor het houden van kleine evenementen, zoals themamarkten. Ook zou het plein-karakter en de geschiedenis van deze oude dorpskern meer naar voren moeten komen.

Omdat indertijd nog niet duidelijk was wat er met het oude 'Wapen van Heemstede' (Pandahof) zou gebeuren, werden de plannen voorlopig in de ijskast gezet.

Wapen van Heemstede

Inmiddels is het Wapen van Heemstede verbouwd tot een appartementencomplex. Dat vormde de aanleiding ook weer aan de slag te gaan met het Wilhelminaplein. In januari sprak de raad haar voorkeur uit voor de locatie van rijbaan en parkeerplekken. Daarna is de verdere inrichting uitgewerkt met een groep betrokkenen.

Het plan

In het nieuwe ontwerp verdwijnt één rijbaan (het tweerichtingsverkeer blijft) en ontstaat een autovrij deel dat bij evenementen vergroot kan worden. Deze indeling zorgt er ook voor dat de kerk weer aan het plein komt te staan. Met (een deel van) de betrokkenen werd de afgelopen maanden overlegd over de aankleding met groen, verlichting en straatmeubilair. De Wilhelminaboom wordt

verplaatst en er komt een bank omheen waarop beknopt de geschiedenis van het plein staat. Bij de parkeerplaatsen aan de westkant komt een haag, zodat de autolichten niet in de woningen schijnen. Er komen banken, verplaatsbare plantenbakken, 'punaises' om de parkeervakken te markeren... alles in één stijl. Om het plein een eigen uitstraling te geven en het historische karakter te benadrukken, is een logo ontworpen waarin een pauw is verwerkt. De huidige straatlantaarns worden gehandhaafd, wel wordt de verlichting hierin vernieuwd. De kerk krijgt mogelijk nieuwe aanlichting.

Reageren

Kijk voor meer informatie op www.heemstede.nl (onder Actueel > Plannen en projecten). Daar lees je ook hoe en tot wanneer je kunt reageren op het plan.

hik

Dagje UIT KAART

HEEMSTEDe

Heb jij de mooiste
plekjes van Heemstede
al gezien?

HIK helpt je een handje!

Haal 'm nu gratis bij het gemeentehuis!

Wist je dat...

In Heemstede het running-dinner heel populair is

Achtstegroepers uit Heemstede het vaakst vwo-advies krijgen in Nederland (52%!)? Landelijk ligt dit percentage op 22%

De leeftijdsopbouw als volgt is:

0-20 jr. = 23% | 20-40 jr. = 15% | 40-60 jr. = 36% | ouder dan 65 jr. 26%

De gemiddelde woningwaarde in 2014 €360.000 was

Er net als begin 1600 het op dit moment vooral Amsterdammers zijn die in en rond Heemstede huizen/bouwgrond aankopen

De gemeente Heemstede het eerste overheidsorgaan in Nederland was dat particuliere grond aankocht, enkel voor recreatiedoeleinden? Dat gebeurde in 1913 en ging om Landgoed Groenendaal

Heemstede onder andere 217 lanen, 39 straten, 26 pleinen, 20 wegen, 20 paden, 17 kades, 6 hoven, 4 dreven en 3 plantsoenen kent

De gemeente is voortgekomen uit de Heerlijkheid Heemstede en omstreeks 1290 is ontstaan



HFC

Sponsor
borrel met
gastpreker
Thierry Baudet



Sponsor
borrel met
gastpreker
Ard van de Steur



Fotografie Robert van Koolbergen

Een raceteam vol vrienden

Een groep Heemsteedse heren besloot eind 2015 deel te nemen aan een nieuwe racewedstrijd op Zandvoort; de Junkyardrace. Wat is er mooier dan met een paar vrienden een oude auto te kopen, die met behulp van professionals racewaardig te maken en in een endurance race 6 uur lang te racen op Zandvoort.

Met behulp van Youri Verswijveren (kampioen Mazda MX5 cup 2016) en zijn monteur Jordy Engel, zijn Hugo Clercx, Erik Koudijs, Stefan de Loos, Ernie Kusters en Bart Kuus aan de slag gegaan en hebben een vijftien jaar oude BMW 318i op de kop weten te tikken van maximaal € 500,-. Na een paar avonden flink doorbuffelen was de auto geprepareerd voor de Junkyardrace! "Op 8 maart werd deze endurance race gereden en leerden we meteen de downside van de auto sport kennen (tevens ook de charme); na vijftien uur racen moesten we opgeven, omdat de remklauw afgebroken was. Einde oefening."

Het fanatisme heeft nadien behoorlijk toegeslagen en het team rijdt om de maand op Zandvoort tijdens zogenaamde vrije track-days en heeft meegedaan aan een tweede Junkyardrace in oktober. "Plezier, ervaring opdoen en de interne competitie om de snelste rondetijden is allemaal waar het bij ons om draait. In maart 2017 gaan we weer de Junkyardrace rijden en dan echt helemaal uitrijden. Een keer racen in het buitenland is ook nog een wens van ons. Daarnaast zijn we ook actief voor het goede doel als de Droomautodag, waarbij zieke kinderen mee mogen rijden in raceauto's op het circuit van Zandvoort."



Lijkt het je leuk om een keer mee te rijden of zelf in de BMW op Zandvoort te racen (racelicentie niet nodig)?
Neem dan contact op met Ernie Kusters:
kusters71@hotmail.com

Fotografie Marco Ariesen

Agenda

- 10 december Winterfeest op Kinderboerderij 't Molentje
- 16 december Vrijdag & Sandifort – Theater de Luifel
- 17 december Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Kozakken Boys
- 17 december Martijn de Koning – Theater de Luifel
- 7 januari Nieuwjaarswedstrijd Koninklijke HFC - Ex-Internationals
- 10 januari Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – FC Lisse
- 21 januari Ronald Snijders – Theater de Luifel
- 22 januari Disco & Dance Party – Landgoed Elswout
- 28 januari Wibi Soerjadi – Podium Oude Kerk
- 29 januari Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Jong AZ
- 10 februari Isabelle van Keulen Ensemble – Podium Oude Kerk
- 11 februari Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Barendrecht
- 24 februari Hans Dorrestijn – Theater de Luifel
- 5 maart Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Jong Vitesse
- 12 maart Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – AFC
- 25 maart Streek- en brocantemarkt Raadhuisstraat / Binnenweg
- 25 maart Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – GVVV
- 31 maart Marc de Hond – Theater de Luifel



Martin Schilder
Inkoopactie
kopen of leasen!

Geniet onder andere van:

- Handbediende airconditioning
- Middenarmsteun vóór
- Connectivity-pakket
- Lederen multifunctioneel sportstuurwiel
- Bestuurdersinformatiesysteem
- En nog veel meer!

 **Martin Schilder**
Automobilbedrijven

0800 666 64 44
contact@martinschilder.nl
www.martinschilder.nl

Leidsevaart 14
2013 HA Haarlem

* Actieprijzen personenauto's zijn incl. BTW/BPM en kosten rijklaarmaken, verwijderingsbijdragen, leges, tenzij anders aangegeven. Actie geldt alleen op geselecteerde nieuwe auto's uit voorraad. Getoonde afbeeldingen kunnen meeruitvoeringen bevatten. Prijsaanpassingen i.v.m. wettelijke maatregelen voorbehouden. Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden.

A1

Sportback 1.0 TFSI in
diverse uitvoeringen
v.a. € 19.790,-

Privé lease :
v.a. € 307,-



Voor de eerste 25 kopers
nu nog meer voordeel:
Kies nu voor een Audi A1
en ontvang tijdelijk een
gratis brandstofpas
t.w.v. € 500,-

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 guitiige 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

