

The background of the cover is a close-up portrait of Job Cohen, a middle-aged man with grey hair, looking slightly to the side with a gentle smile. The portrait is in color and occupies most of the cover area.

hik

HEEMSTEDE IN KAART

Nummer 7
maart
2017

JOB COHEN

OVER OPGROEIEN IN HEEMSTEDE

LINNAEUSHOF IS EN BLIJFT EUROPA'S GROOTSTE SPEELTUIN

DE ANDERE AANPAK VAN **BASISSCHOOL ICARUS**

ZANDVOORTSELAAN WEST

HET LEKKERSTE STRAATJE **VAN HEEMSTEDE**



evi

Evi4Kids, een mooie start voor later

Uw kinderen, die gunt u het allerbeste. Nu, maar ook later. Met de opbouw van een leuk bedrag geeft u ze financieel een mooie start. Voor bijvoorbeeld een rijbewijs, studie of een eigen huis. U kunt hiervoor gaan sparen. Maar met de lage rente wordt beleggen steeds interessanter. Wel meer risico, maar ook kans op een hoger rendement, vooral op lange termijn.

Met Evi4Kids belegt u op naam van uw kind tot het moment dat hij of zij 18 wordt. U beheert de rekening en de stortingen die u doet, kunnen worden aangemerkt als schenking. Evi neemt u al het werk uit handen en belegt verantwoord en goed gespreid. Nieuwsgierig? Neem eens een kijkje op evivanlanshot.nl/evi4kids

Evi. Van geld naar vermogen

Beleggen brengt risico's met zich mee, u kunt uw inleg verliezen. De waarde van uw beleggingen is mede afhankelijk van de ontwikkelingen op de financiële markten. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst. Loop geen onnodig risico. Voordat u begint met beleggen, is het belangrijk dat u op de hoogte bent van de kenmerken van elk product. Meer informatie over de kenmerken en risico's van beleggen vindt u in de afspraken die horen bij de dienstverlening die u kiest of heeft gekozen.

Voorwoord

Daar is 'ie dan: de eerste HIK van 2017. En we beginnen gelijk goed, met niemand minder dan Job Cohen op de cover. De oud-burgemeester van Amsterdam groeide op in Heemstede, op de P.C. Boutenskade. Hij vertelt over zijn onbezorgde jeugd, zijn schooltijd en over zijn Joodse ouders, die beiden ondergedoken hebben gezeten tijdens de oorlog.

De lentekriebels zijn bij een hoop mensen merkbaar. Zo bereidt Cok Milatz, directeur Linnaeushof, zich voor op het nieuwe seizoen, is de Winkeliersvereniging Heemstede druk bezig met het organiseren van evenementen en staat de modeshow van Heemels mode weer voor de deur. Ben jij bezig met de voorjaars schoonmaak? De rubriek Wonen staat bomvol met pagina's die je helpen inspiratie op te doen. Kortom: je hoeft je deze lente niet te vervelen in Heemstede!

De volgende editie van dit magazine verschijnt in juni. En ja, mijn vrouw heeft mij wederom zover gekregen om de touwtjes uit handen te geven zodat ze er weer een CHIK-editie van kan maken. Oftewel; een editie gevuld met Heemstedse power vrouwen. Ik kijk er in ieder geval al reikhalzend naar uit. Jij ook?

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, Marit Merkus en Emilie van Dijk
Vormgeving
Petra van der Werf-Wortman, Ties Faasse
Fotografie
Remco Meijer, Emilie Houben
Sales
Robbert-Jan Driessen en Ronald Duijtschhoff
Contact
info@mediadam.nl / 023 - 30 30 360
Gebouw Kennemerhaghe
Leidsevaartweg 99-0
2106 AS Heemstede

© **Mediadam, 2017**
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 veeelvoudigd of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of welke andere wijze dan ook zonder vooraf schriftelijke toestemming van Mediadam.

Adverteren? Suggesties? Neem vrijblijvend contact met ons op.

In deze HIK...



4



6



15



18



16



20



25



28

Cover Story 04

Job Cohen

Financieel 06

Evi van Lanschot & Koninklijke HFC
Clercx Notarissen
Rabobank Heemstede
Lex Advocaten en Interim
Omnyacc
Van der Wal Assurantiën

Wonen 13

Van Wonderen Makelaardij
Sharon van den Brandhof
Marja Peeters
Zon op Heemstede
Bouw- en Schildersbedrijf Rijnierse
Eichholtz

Sport 19

Walking Football HFC
KRZV Het Spaarne
Rick van der Meulen

Kids 23

Psyche Logica
Linnaeushof

Mode 25

Heemels Mode
Cordonnier Schoenreparaties

Onderwijs 28

Basisschool Icarus

30 Culinaire

Landgoed Groenendaal
Zandvoortselaan
Slagerij Bood
Asian Delights

34 Natuur

Hovenier Robert van der Weiden

36 Beauty & Gezondheid

Leyla Kapsalon
Frans Vrolijk

38 Lifestyle

Juwelier Van Velthoven
Flexington
Winkeliersvereniging Heemstede
Van der Wolf Fietsen
Boutiquehotel Staats

43 Kunst & Cultuur

Erfgoedprij
Kunstbeurs

44 Wist je dat...?

45 Society

46 Gemeente

Gemeente Heemstede

48 Agenda



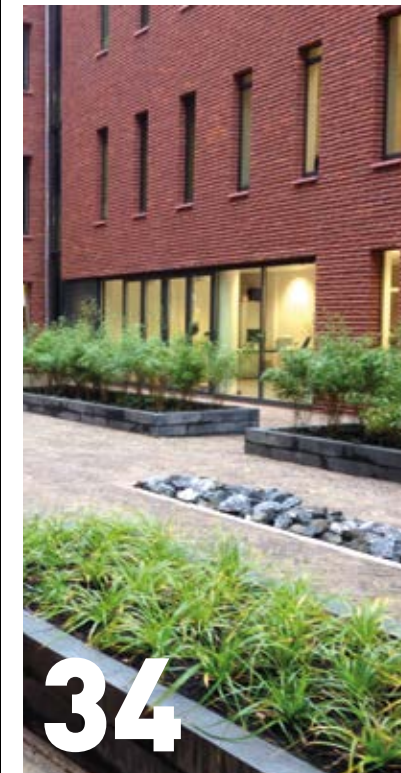
31



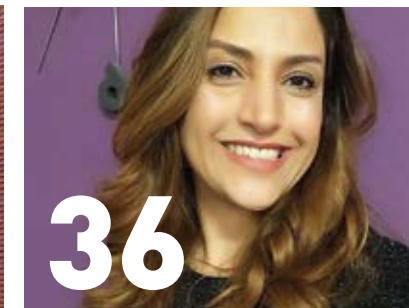
32



33



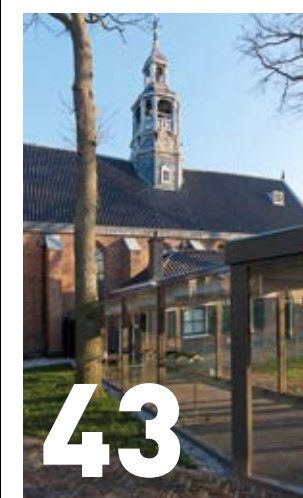
34



36



42



43



46

Je zou het misschien niet bedenken, maar Job Cohen is een jongen van de straat. In elk geval vroeger, op de P.C. Boutensgade. De hele dag buiten met zijn vriendjes in 'hun' straat, tikkertje spelen en knikkeren. Om zes uur even snel naar huis om te eten en dan hup weer de straat op, tot het donker werd.

Job Cohen: Mijn vrije, onbezorgde jeugd in Heemstede



Job Cohen

Wie kent Job Cohen niet als burgemeester van Amsterdam, of misschien nog als staatssecretaris? Maar als inwoner van Heemstede? Dat is een leuke verrassing! De familie Cohen woont op de P.C. Boutensgade 3. Job blijft daar, tot na zijn eindexamen op het Stedelijk. "Ik dreef mijn ouders soms tot wanhoop met mijn zessen." Hij gaat studeren in Groningen. "Lekker ver van huis en Leiden, waar mijn broer studeerde en mijn vader werkte." Job komt uiteindelijk in Amsterdam terecht, waar hij nu nog steeds woont. Zo ook zijn kinderen en kleinkinderen. "Dat is ook heerlijk, maar natuurlijk anders dan Heemstede." Hij ziet zijn jeugd in Heemstede als onbezorgd en vrij, maar benadrukt dat de plek waar je opgroeit ondergeschikt is aan de geborgenheid en vertrouwde van een gezin. "Dat is het belangrijkste fundament voor een fijne jeugd."

"Mijn grootste herinnering aan Heemstede is onze buurt, de Boutensgade, met om de hoek de Heijermanslaan. We speelden de hele dag in de straat, of in de tuin. Soms ook bij de Leidsevaart om te vissen of te varen met onze kano. Er waren heel veel kinderen in onze buurt en nauwelijks auto's. Ik herinner me zelfs dat er een melkboer langskwam, met paard en wagen. In de buurt woonden mijn beste vriendjes en daar zat ik ook mee op de Crayenester Basisschool. We woonden op nummer drie, recht tegenover station Heemstede-Aerdenhout. Dat heb ik nog gebouwd zien worden. Het was toen gewoon een overgang met spoorwegbomen. Mijn moeder vertelde me ooit het verhaal dat als mijn broer Floris en ik ruzie maakten, en er kwam een trein voorbij, dat de ruzie dan meteen voorbij was. Waarom? Nou, dan gingen we treinen kijken. Schattig hè?!"

"De Crayenester heeft mij gevormd. De leraren staan gegrift in mijn geheugen. Laatst kwam ik een oud-klasgenoot tegen en we noemden zo al die namen op; Brand, Dijkstra, Van Weele, Tienman... We kwamen ook tot de conclusie dat we zo beroerd schrijven, omdat we het daar nooit goed hebben geleerd."

Bokjesspringende jongens

"Mijn moeder werkte niet, dat was toen zo. Ze zat wel voor PvdA in de gemeenteraad van Heemstede en was heel uitgesproken. Ken je dat beeldje op het grasveld aan de Dreef, in de buurt van de Dreefschool (tegenwoordig de bibliotheek)? Het heet 'Bokspringende jongens' en is door mijn moeder in 1968 onthuld. Eigenlijk zou het onthuld worden door de toenmalige burgemeester, A.G.A. de Ridder van Rappart. Hij weigerde dat, omdat hij het een obscene beeldje vond. Jongens met de benen wijd. Dat kon echt niet, volgens hem, dus heeft mijn moeder dat gedaan. Ze heeft toen op de radio gezegd dat de burgemeester maar een rare man was." Job glimt van genoeg bij dit verhaal. De weigering van de burgemeester haalde het landelijke nieuws.

Zesjes

"Na de Crayenester, ging ik naar het Stedelijk in Haarlem. Ik was niet zo'n harde werker, mijn broer wel. Hij kwam soms huilend thuis, als hij 'maar' een acht had. Ik was blij met een zes. Als mijn ouders mij probeerden aan te sporen wat te gaan doen, bleef ik juist extra lang op de bank hangen. Ze maakten zich wel zorgen of het goed zou komen. Ik heb een tijdje bij een psycholoog gelopen, maar die had de tijd van haar leven. Zij vond het wel gezellig, een uurtje met mij te kletsen. En met zesjes ben ik er ook gekomen. Zes min; het mooiste cijfer wat er is. Dat blijf ik zeggen."

Talent

"Mijn talent lag meer bij het besturen, dat vond ik leuk. Dat werd al een beetje duidelijk op het Stedelijk, maar in Groningen is dat er helemaal uitgekomen. Daar zat ik in allerlei besturen. Toen dacht ik pas: Goh, ik kan wat. Ik besepte dat ik ook slim en talentvol was, net als mijn broer. Alleen op een heel andere manier. Hij hield me er altijd onder. Dat zijn dingen die ik toen heb geleerd."

Bevrijdingsmaal

"Ik heb altijd geroepen dat ik een zondagskind ben. Ik ben onbezorgd opgegroeid en dat is wel bijzonder. Mijn (Joodse) ouders kwamen - gehavend en niet gehavend - uit de oorlog. De ouders van mijn vader heb ik nooit gekend. Zij zijn omgekomen in de oorlog, in een concentratiekamp. Mijn vader en moeder hebben allebei ondergedoken gezeten. Ze hebben daar altijd openlijk over gepraat. Dat is voor mijn broer en mij belangrijk geweest. Ik denk oprecht dat zij het een plek hebben kunnen gegeven. En dat was niet gewoon voor die generatie. Mijn moeder heeft op meer dan negen onderduikadressen gezeten, overal in Nederland. Mijn vader zat vier jaar in Haarlem, op de Vijverlaan, bij Wim Furie Snethlagen. Na de oorlog zijn we al die mensen gaan bezoeken. Wim had tijdens de oorlog eten bewaard, voor het moment van de bevrijding. Toen het 5 mei 1945 was en ze aan het bevrijdingsmaal zaten, kwam mijn moeder aangefietst, vanuit Arnhem! Later hebben we daar als gezin jarenlang op 5 mei met Wim een bevrijdingsmaaltijd genoten."

Thuis

De banden met Heemstede zijn intussen verbroken, maar dat betekent niet dat Job er nooit meer komt. "Soms als ik in de buurt ben, rijd ik langs ons oude huis. Of ik dan aanbel? Ja, laatst nog, toen was ik samen met mijn broer Floris. De mensen die het huis van mijn ouders kochten, wonen er nog steeds! Thuiskomen is nu Amsterdam, alhoewel ik maar al te goed begrijp dat wonen in Heemstede nog steeds heerlijk moet zijn. Maar belangrijker dan de omgeving is het vertrouwen van het gezin. Dan maakt het eigenlijk niet uit waar je huis staat."



Tweede klas (nu groep 4) Crayenester Basisschool
Job Cohen: achterste rij, vierde van rechts

**Gertjan Tamerus****Hoofd Jeugdopleidingen HFC****Pieter Cool****Sponsormanager****Van Lanschot & Evi**

“De parallel van coaching is wat ons samenbrengt”

Sinds kort wapperen de vlaggen met het Evi-logo vrolijk op de Koninklijke HFC. De online beleggingscoach Evi sponsort specifiek de jeugd van HFC. Zoveel mogelijk jeugd zo goed mogelijk trainen; dat is hun gezamenlijk doel. Het is hun ambitie dat je niet alleen naar HFC komt om te voetballen, maar ook om trainer te worden. In de bestuurskamer staat de verwarming aan. Aanwezig zijn: Gert-Jan Pruijn, voorzitter van HFC, Gertjan Tamerus, hoofd jeugdopleidingen HFC, Andries van Luijk, directeur Evi en Pieter Cool, sponsormanager bij Van Lanschot en Evi. Een hele kamer barstensvol ambities!

Waarom past het Evi om een voetbalclub te sponsoren?

Pieter: “Evi is een online beleggingscoach en wij hebben geprobeerd om dit te verbinden met het coachen van de jeugd hier. Evi is de beste online coach van Nederland en wij zien dat de komende jaren heel graag hier terug op het veld.”

Gertjan T: “De coach heeft een waanzinnig belangrijke rol. Hij moet ervoor zorgen dat een team functioneert, traint en het de opleiding krijgt om beter te worden. Maar die coaches... Nou, laat ik niet zeggen dat ze worden vergeten, maar ze staan in ieder geval niet vooraan bij het uitdelen van sponsorgelden om beter te worden. Terwijl dat wel de basis is van beter worden. Een coach, die bijvoorbeeld beschikking heeft over trainingsmateriaal voor de kinderen en een warme jas heeft voor zichzelf, kan in principe al beter trainen. Dat hebben we de afgelopen tijd opgezet en zo willen we stapje voor stapje het sponsorprogramma met Evi gaan uitbreiden.”

Andries: “Wij proberen met Evi het maximale te halen uit het vermogen voor onze relaties. Hier op het voetbalveld proberen we het maximale uit de kinderen te halen, op het gebied van voetbalprestaties. Dat is de parallel die we wilden trekken.”

Waarom specifiek voetbal, en niet bijvoorbeeld hockey?

Pieter: “Zo nu en dan moet je wat anders doen. Van Lanschot richt zich specifiek op kunst, geen sport. Voor Evi waren we op zoek naar wat het beste bij het merk past. Met de link naar coaching is de klik met sport het sterkste. Dat appelleert het meest en best.”

Andries: “Die trainers en coaches spelen daar een grote rol in, want de spelertjes kijken ook naar de trainers en coaches. Wie dat zijn en wat ze hebben bereikt binnen het voetbal.”

Gertjan, hoe ben jij een voorbeeld voor die spelertjes?

Gertjan T: “Als coach en als speler, ook al train ik die jonge voetballers niet.”

Andries: “Nee, maar het feit dat jij in het eerste speelt en in de eredivisie hebt gespeeld... dat weten die jongens allemaal. Ook al train jij ze niet zelf, ze horen dat en ze zien jou. Dat helpt wel bij de verbeelding.”

Gertjan T: “Ik heb jarenlang teams getraind bij HFC, vooral de A1; het hoogste juniorenteam. Je probeert de jongens te inspireren om zich te ontwikkelen. Ik kijk dan naar hoe ik dat vroeger deed en hoe zij dat nu zouden moeten doen. Continu stimuleren dat ze beter kunnen.”

**Gert-Jan Pruijn****Voorzitter Koninklijke HFC**

Hogerop bij je eigen club is ook een mooi doel. Zit men wat dat betreft bij HFC-opleiding goed?

Gert-Jan P: “Ja, wij hebben altijd bestuurders gehad met ambitie. Ons huidige bestuur wilde graag een stapje maken in het jeugdvoetbal: een betere jeugdopleiding, hoger voetballende jeugdteams en alle jeugdspelers - ongeacht welk team - meer dan één keer per week trainen. En wat zien we? We hebben het bijna voor elkaar dat elk team twee keer per week traint en de selectieteams drie keer. Een sponsor als Evi helpt ons om de technische staf van de jeugd te ondersteunen, samen met Gertjan, die daar leiding aan geeft. We hebben in eerste instantie ingezet op zichtbaarheid. Je ziet een vlag, een bord, op de jassen van de trainers zie je het logo van Evi staan. Het is heel herkenbaar allemaal, maar nu moeten we een vertaling maken. Dat we met ondersteuning en support van Evi beter worden. Dat we de beste jeugdopleiding van Nederland worden.”

Pieter: “Dat de HFC-jeugd uiteindelijk beter wordt, via Evi.”

Gertjan: “Er staat nu zelfs een Evi achter de bar.” (De heren lachen, het meisje achter de bar heet toevallig Evi.)

Wanneer is voor Evi de sponsoring geslaagd?

Pieter: “Er zijn twee dingen. Ten eerste: sportief. Dat is echter lastig te meten op korte termijn. Aan het einde van dit jaar kun je niet meten dat coaches en spelers beter zijn geworden door de sponsoring van Evi. Dat kan je wellicht over een paar jaar wel zeggen. Ten tweede is de zichtbaarheid een hele belangrijke. Evi is een heel nieuw en jong merk; het bestaat drie jaar. Deze sponsoring helpt enorm. Met Evi kun je beleggen vanaf € 1.000,- en met Evi4Kids zit er ook een oplossing in voor kinderen om jong te starten met vermogen opbouwen. HFC ligt midden in een belangrijk marktgebied voor ons.”

Merken jullie al iets?

Pieter: “Dat is altijd lastig te zeggen, omdat je nooit zeker weet of het via sponsoring is gegaan. Het is uiteindelijk het product wat zich moet verkopen. We kunnen er hiermee wel voor zorgen dat mensen weten dat Evi er is en dat het op de shortlist komt met overwegingen.”

Wanneer is het voor HFC geslaagd? Wat is de extra bijdrage van Evi voor de club?

Gertjan T: “Door deze hulp kunnen wij zorgen voor een nog betere trainersstaf. Dat wil niet zeggen dat er betere trainers komen, maar we kunnen onze trainers nog beter trainen.”

Hoe dan?

Gertjan T: “Door hen te helpen in de ontwikkeling. We hebben bijvoorbeeld net gesproken met een sportpsycholoog. We willen volgend jaar onze trainers op mentaal gebied coachen en trainen. Zij kunnen het daarna weer overbrengen op onze spelers.”

**Andries van Luijk****Directeur Evi van Lanschot**

En dat was nooit gebeurd zonder steun van Evi?

Gertjan T: “Nee! Wij staan al op een behoorlijk niveau, maar we willen nog hoger. Op mentaal gebied, maar ook op fysiek gebied, door coördinatie-training. En onze trainersworkshops, ‘train de trainer dagen’, aanbieden om zich ook op voetbalgebied te ontwikkelen.”

Gert-Jan P: “Foppe de Haan, oud-voetbaltrainer, kreeg ooit de vraag waarom hij bij de KNVB was gaan werken. Hij antwoordde daarop dat hij als toptrainer twintig voetballers kan trainen, die dan beter worden. Maar hij gaf liever training aan twintig voetbaltrainers. Die twintig voetbaltrainers gaan namelijk twintig kinderen lesgeven. Zijn conclusie was dat hij indirect dan vierhonderd kinderen betere voetballers laat worden. Dat is een beetje het principe wat Gertjan bedoelt met ‘train de trainer dagen’ en de andere programma’s die hij opnoemt. Met Evi als sponsor kunnen we een programma maken voor trainers en coaches voor alle 1.250 HFC-jeugdleden.”

Waar staan jullie, HFC, Evi en de samenwerking over tien jaar?

Gertjan T: “Vroeger wilde ik graag op het hoogste niveau voetballen. Nu wil ik dat graag op het gebied van trainer en coach worden. Dus zo hoog mogelijk coachen. Bij HFC is mijn ambitie om zoveel mogelijk goede trainers en coaches op te leiden.”

Gert-Jan P: “Persoonlijk lig ik dan te rentenieren van mijn Evi-rekeningen.” (Hard gelach, het begrip ‘ultieme instapmiljonair’ valt een paar keer.) “HFC is dan hopelijk een topamateurvoetbalclub. De vereniging die een duurzame aantrekkingskracht heeft. Niet verder dan een topamateurclub wat mij betreft, omdat het fundamenteel anders is als je hogerop wil in de competitie.”

Pieter: “Ik hoop dat we kunnen laten zien dat we dan beter scoren op het gebied van jeugdopleiding en coaching. Hopelijk kan je dat in spelers- en teamresultaten terugzien. Ik zou het nog mooier vinden als over tien jaar trainers uit de hele regio bij HFC trainer willen zijn, omdat je hier zoveel kunt leren. Dat de faciliteiten en de opleiding van trainers hier zo goed zijn, dat je hier niet alleen wil voetballen, maar ook trainer wil worden.”

Gert-Jan P: “Deze ambitie wil ik graag een paar jaar naar voren halen. Pieter, dit is prachtig!”

Andries: “En dan hoop ik dat mensen weten dat Evi écht heeft bijgedragen aan dat succes van HFC.”



HUGO

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



Uw woning aan de kinderen overgedragen?

Om erfbelasting te besparen, werd in het verleden de woning van de ouders alvast aan de kinderen overgedragen. De ouders bleven op grond van een 'vruchtgebruik' in de woning wonen, terwijl het huis alvast op naam van de kinderen werd gezet. Voordeel was dat bij overlijden van de ouders de waardestijging van het huis buiten de heffing van erfbelasting bleef. Door de nieuwe schenk- en erfbelasting sinds 1 januari 2010 zijn de fiscale regels van dit soort overdrachten flink aangescherpt.

Wees alert

Overdrachten van de eigen woning, onder voorbehoud van een vruchtgebruik voor de ouders, zijn sinds 1 januari 2010 niet voordelig. Wees alert dat de nieuwe regels ook van toepassing zijn op gesplitste aankopen en overdrachten onder voorbehoud van vruchtgebruiken die in het (verre) verleden al zijn gevestigd. Vooral het feit dat 'oude gevallen' alsnog worden getroffen door de nieuwe wetgeving is niet algemeen bekend. Woningen die jaren geleden zijn overgedragen, zullen vanaf 2010 een waardestijging kennen. Een waardestijging die eerst onbelast bleef en nu dus vanaf 2010 alsnog belast wordt met erfbelasting.

Om het nadeel van de nieuwe wetgeving te beperken, kunnen ouders overwegen het vruchtgebruik van de voormalige eigen woning aan kinderen te verkopen of te schenken. De ouders kunnen de woning vervolgens huren van de kinderen. In het kader van vermogensoverheveling van ouders aan kinderen is dit wellicht een interessante overweging.

Economische eigendom

In de praktijk doen zich ook problemen voor met betrekking tot economische eigendomsoverdrachten van onroerende zaken die in het verleden hebben plaatsgevonden. Tot 31 maart 1995 18.00 uur was uitsluitend de verkrijging van de juridische eigendom

van in Nederland gelegen onroerende zaken belast met overdrachtsbelasting. De verkrijging van de economische eigendom hiervan was onbelast. Een aantrekkelijk fiscaal voordeel dat ervoor zorgde dat veel ouders hun woning vast economisch leverden aan hun kinderen. De juridische eigendom bleef achter bij de ouders. Hierdoor ontstond de veelvoorkomende situatie waarin de juridische en economische eigendom in verschillende handen waren. Dit leidde in de praktijk tot diverse problemen.

Onduidelijkheid over wie gaat over wat

Onder omstandigheden is de juridisch eigenaar aansprakelijk voor schade die derden oplopen door bijvoorbeeld rondvliegende dakpannen of een schoorsteen die instort. De onroerende zaak wordt echter vaak bewoond en onderhouden door de economisch eigenaar, zodat deze aansprakelijkheid eerder thuishoort bij degene die economisch eigenaar is. De juridisch eigenaar wordt aangeslagen voor belastingen en heffingen die voor rekening zijn van de economisch eigenaar. Deze verrekening brengt administratieve rompslomp met zich mee. Voor derden is niet kenbaar wie de 'echte' eigenaar is van een onroerende zaak. Deze staat bij het Kadaster slechts op naam van de juridisch eigenaar. Dit geeft een onvolledige voorstelling van zaken en levert, ook voor overheidsinstanties, onduidelijkheid op.

Overdrachtsbelasting

Om meerdere redenen is het veelal de bedoeling dat de juridische eigendom alsnog in handen komt van de economisch eigenaar. Dit brengt echter, afgezien van verkrijging hiervan door erfrecht of verdeling van een nalatenschap (artikel 3 lid 1 onderdelen a en b WBR), heffing van overdrachtsbelasting mee. Dit vormt een drempel om tot juridische eigendomsoverdracht over te gaan. In sommige gevallen kan het maken van een testament oplossing bieden. Leg uw situatie dus eens aan ons voor.



Je droomhuis vinden

en meteen weten waar je staat.

1 april is het NVM Open Huizen Dag.

Als je je droomhuis bent tegengekomen, loop dan meteen even binnen op het Hypotheek Inloopspreekuur van de Rabobank. Onze adviseur beantwoordt vrijblijvend al je woonvragen, zodat jij direct weet waar je aan toe bent.

Kijk voor locaties en tijden op rabobank.nl/inloopspreekuur

Een aandeel in elkaar



Kennemerplein 11
2011 MH Haarlem
www.notariskantoorclercx.nl



Rabobank



Ewald van der Spek
Oprichter
Lex Advocaten en Interim

“Als een bedrijf om advies vraagt, geef ik dat. Daar ben ik goed in”

Ewald van der Spek is oprichter en eigenaar van Lex Advocaten en Interim. Als interim jurist helpt hij bedrijven en banken om hun juridische afdeling draaiende te houden, contracten of overeenkomsten te maken en adviezen te geven. En dat gaat goed. “Ik ben eigenlijk te weinig in mijn eigen kantoor, ik ben vooral bij mijn opdrachtgevers.”

Ewald groeide op in Oegstgeest, Brabant en daarna weer Oegstgeest. Hij wilde studeren in Rotterdam. Toen bleek echter dat hij was ingeloot op de Universiteit van Maastricht. Dat nooit, dacht hij toen. Van de weeromstuit schreef hij zich razendsnel in voor Bestuurskunde in Leiden. Na een half jaar deed hij alleen nog maar keuzevakken Rechten, dus was de switch snel gemaakt. “Ik vond al die vakken veel leuker, maar toen ik klaar was, wilde ik niet per se advocaat worden.” Hij dacht aan werken bij een bank, maar zijn professor overtuigde hem dat hij de advocatuur in moest. “Ik was helemaal niet zo’n typische advocaat; ik ben nota bene dyslectisch en bèta gericht!” Toch heeft hem dat geen wind-eieren gelegd. “Dat puzzelen en scannen van wetten ligt me eigenlijk heel goed.”

Er zit maar 24 uur in een dag

Lex Advocaten & Interim is eigenlijk Ewald zelf en dat heeft zo zijn voor- en nadelen. “Je bouwt niet echt een bedrijf op, dat is soms wel jammer.” Het positieve is dat hij heel direct en makkelijk te benaderen is. Iets wat misschien bij een groter kantoor meer een barrière is. Sinds kort heeft Ewald wel hulp van een advocaat-stagiaire. Hij doet veel procedures voor een van zijn grote opdrachtgevers, DSB Bank. Alhoewel DSB in 2009 al failliet ging, is daar nog steeds veel werk te verrichten. “Er zitten nog veel leningen in DSB en die worden langzaam afgelost. Het was gunstiger om de leningen zelf af te wikkelen, in plaats van te verkopen. De kleinere schuldeisers zijn ondertussen afbetaald. De enige vorderingen die nu nog moet worden afgehandeld, zijn die van grote banken. Die zijn voor 71% afgelost.”

Graag zou hij één dag in de week vrijhouden om Lex te laten groeien en voor andere initiatieven. “Die dag zou ik dan gebruiken voor acquisitie en het bijstaan van mensen die ad hoc om mijn hulp vragen. Ik heb nu een zaak van een kleine zelfstandige die een claim heeft van een opdrachtgever. Het is een schande dat er überhaupt een claim ligt, dus deze

meneer wil ik graag helpen. Dat doe ik nu echter in de avonduren. Ik heb er overdag eigenlijk geen tijd voor.”

Kleur bekennen en andere voordelen

Ewald weet waarom mensen voor Lex kiezen. “Allerbelangrijkste is dat ik een eigen koers vaar en praktisch ben. Als een bedrijf om advies vraagt, moet je dat wel geven. Daar ben ik goed in. Ik zeg de klant welke gevolgen een zaak kan hebben en durf hen te adviseren een bepaalde weg in te slaan. Ik durf kleur te bekennen. Een groot kantoor zal veel voorzichtiger alle opties voorleggen en vervolgens de keuze geheel bij de klant laten. Dat vind ik geen advies geven.”

Daarnaast is Lex ook doelgericht en eerlijk. Eerlijk? “Ja, daar bedoel ik mee; ik doe wat ik zeg. Je weet wat je in huis haalt.” Bovendien kiezen mensen ook voor Lex, door het tijdelijke karakter. “Ik werk nu bij Van Lanschot, omdat het daar topdrukte is. Ze zijn bezig met het invoeren van nieuwe regelgeving en door mij in te schakelen, blijft hun juridische afdeling op volle toeren draaien.”

Toekomstvisie van Lex

Ewald denkt dat de toekomst van Lex zit in het ‘Advocaat in Bedrijf’, zoals hij dat noemt. “Bedrijven willen geen vaste bedrijfsjurist, maar hebben wel behoefte aan permanente ondersteuning. De oplossing is de bedrijfsadvocaat. Die komt een bepaald aantal dagen om de processen te begeleiden. Eigenlijk wat nu al veel gebeurt op het gebied van HR.”

Wanneer weet je eigenlijk of je een goede jurist of advocaat in de arm hebt genomen? “Tja, je kan het beter omdraaien. Je ziet het meteen als je een slechte jurist in huis hebt. Daarnaast betekent een goede jurist vaak dat het gevoel goed is en er een klik is. Natuurlijk moet een goede jurist ook begeleidend kunnen adviseren en ervoor zorgen dat de zaken gewoon geregeld en opgelost worden.”

LEX

ADVOCATEN
INTERIM

Baan 29
2061 CH Haarlem
www.lexinterim.nl

Administratieve lasten of lusten? Vind het wiel niet opnieuw uit



Jos de Lange
Registeraccountant & venoot Omnyacc GoesDeen

Na een dag hard werken wachten er facturen, bonnen en bankafschriften om te worden verwerkt. “De meeste ondernemers herkennen dit wel. De verkoopfacturen moeten zo snel mogelijk de deur uit om de bankstand op peil te houden. Je wilt natuurlijk ook weten of de debiteur heeft betaald. Feit blijft dat je als ondernemer actueel inzicht wilt in de cijfers. In ieder geval in de ontwikkeling van omzet, kosten, banksaldo, debiteuren en crediteuren”, aldus Jos de Lange, registeraccountant en venoot bij accountantskantoor Omnyacc GoesDeen.

“Het zal je niet ontgaan zijn dat in rap tempo processen worden geautomatiseerd. Nu zijn ook de toepassingen voor het MKB toepasbaar en vooral betaalbaar. Routinematige werkzaamheden worden geautomatiseerd waardoor medewerkers tijd krijgen voor andere werkzaamheden. Wij kennen voorbeelden waarbij de administratief medewerker nu een commerciële klantgerichte taak uitvoert.”

Specialisatie

“Veel klanten helpen wij bij het automatiseren van hun administratieve processen. Daarvoor hebben wij een speciale afdeling opgezet die dagelijks (geautomatiseerd) administraties verwerkt. Er is kennis van btw-regels, zodat wij snel en correct de btw-aangifte na afloop van het aangiftetijdvak kunnen indienen. Krijg je geld terug, dan heb je dus een liquiditeitsvoordeel.”

Eén oogopslag

“Stel je eens voor dat je op je tablet aan het einde van de week op een overzichtelijk scherm in één oogopslag ziet hoe je er financieel voor staat. Met de voeten op de bank check je nog even de omzet en kijk je met genoegen naar jouw bankstand. Met een aantal vingerdrukken nog even de betalingen doen en het weekend kan beginnen! Fantasie of werkelijkheid? Wat Omnyacc GoesDeen betreft is dit de reële wereld en helpen wij je graag om jouw administratieve last zoveel mogelijk terug te brengen.”

Gemak

Jos legt uit hoe dit nu in zijn werk gaat. “Je krijgt van ons toegang tot een online archief waarin jouw in- en verkoopfacturen zeven jaar worden bewaard. Feilloos vind je alles terug op

de tablet of smartphone. Heb je geluncht, dan maak je na het pinnen even een foto van de bon met de bijgeleverde app en de administratie is geregeld. Mailt jouw leverancier geen facturen meer, maar haal je die op uit allerlei portals? Wij zorgen dat de facturen direct in jouw online archief terechtkomen.”

Van last naar lust

“Is de administratie nu een last? Wij maken het voor jou een lust. Wekelijks krijg je inzicht in de cijfers en het kost je minder moeite de documenten dagelijks te verwerken. Bovendien bespaart het je (kostbare) tijd en ergernis. Door zoveel mogelijk te automatiseren, zorgen wij er samen met de klant voor dat administratie bijna leuk wordt!”

Demonstratie

“Natuurlijk hoeft je het wiel niet zelf uit te vinden. Je kunt ons altijd bellen voor meer informatie of voor een vrijblijvende demo.”

OMNYACC GOESDEEN
accountants en belastingadviseurs

Lanckhorstlaan 8
2101 BD Heemstede
(023) 528 32 54
www.omnyacc.nl
j.lange@omnyacc-goesdeen.nl

SUBLIEMPAKKET: DE BESTE COMBINATIE PER SITUATIE

De keuze is reuze als het gaat om verzekeringsmaatschappijen en polissen. Men zoekt naar het antwoord op vragen als: wat past bij mijn specifieke situatie? Welke rechten en plichten komen kijken bij welke verzekering? Van der Wal Assurantiën helpt graag om deze vragen te beantwoorden door middel van professionele en persoonlijke begeleiding bij financiële planning en verzekeringszaken. Eigenaar Oscar van der Wal: "Als onafhankelijk specialist zijn wij niet gebonden aan een maatschappij, zodat wij altijd objectief kunnen adviseren en dat vinden we gewoon leuk."



Oscar van der Wal

Eigenaar Van der Wal Assurantiën

Van der Wal Assurantiën gaat ver in het leveren van service en maatwerk



hypotheken, verzekeringen & financiële dienstverlening

Van Den Eijndekade 4
2102 LE Heemstede
www.vanderwalassurantiën.nl

"Of het nou om een particuliere of zakelijke klant gaat; we gaan altijd bij de mensen langs. We inventariseren de risico's en vragen veel door (particulieren hebben vaak meer bezittingen dan zij denken). Wij schrijven aan de hand van ons gesprek een advies, wat in de regel drie tot vier werkdagen duurt. Dat advies is nodig omdat de meeste mensen het lastig vinden om hun verzekeringsbehoefte zelf goed in beeld te brengen en vervolgens daar dan ook nog de juiste verzekering voor te vinden. Er zijn veel vergelijkingssites, maar het is niet mogelijk om middels het invullen van een aantal variabelen tot een goed advies te komen", aldus Oscar.

Het Subliempakket

"Waar we erg trots op zijn, is het Subliempakket." Van der Wal legt graag uit wat dit pakket inhoudt. "Elke maatschappij heeft zijn eigen pakket met pakketvoordelen, zoals pakketkorting, maandbetaling zonder toeslag, geen overlapping in dekking, et cetera. Maatschappij Y kan bijvoorbeeld wel de beste aansprakelijkheid voor jou in de polis hebben, maar dat betekent niet dat dat ook voor de inboedelverzekering geldt. De pakketpolis bij Van der Wal Assurantiën, met toch alle pakketvoordelen, kan wél bestaan uit net zoveel verschillende verzekeraars als iemand polissen heeft."

Risicoanalyse

Oscar gaat verder. "Bij de zakelijke cliënten duurt het inventariseren en het schrijven van een advies vaak iets langer. Het uitvoeren van een risicoanalyse is daar simpelweg een stuk complexer. Bij deze risicoanalyse maken we inzichtelijk welke dreigingen relevant zijn voor een bedrijf en de bedrijfsprocessen en welke risico's hiermee gepaard gaan. Het is dan de kunst om een balans te vinden tussen de kosten die een cliënt zelf wil en/of kan dragen en het (verzekerings)advies." Voorts vindt Oscar het vermelden waard dat, in verband met de nieuwe regelgeving en mogelijkheden, veel zakelijke cliënten ervoor kiezen om Van der Wal Assurantiën in te huren op fee-basis, waarbij vaak een kostenvoordeel te behalen valt voor de gehele behandeling van het verzekeringspakket.

Service & maatwerk

Van der Wal Assurantiën gaat ver in het leveren van service en maatwerk. Zo krijgen de cliënten tegenwoordig - mits ze daarvoor kiezen - alles (van polis tot nota's) digitaal aangeboden. "Dus weg met die papieren rompslomp!"

Van der Wal Assurantiën gaat graag de uitdaging aan om te laten zien hoe het anders/beter kan. Bel gerust voor een vrijblijvende second opinion.

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





Sharon van den Brandhof
Eigenaresse
gordijnenopmaatgemaakt.nl

Sharon van den Brandhof brengt kwaliteitsgordijnen naar Nederland

Sharon van den Brandhof merkte op dat als het om gordijnen ging, er eigenlijk weinig mogelijk was in Nederland. Toen zij, door haar werk als stewardess bij KLM, in India kwam, kwam zij in aanraking met allerlei prachtige stoffen. "Ik kan de mooiste stoffen in India bestellen, op maat laten maken en naar Nederland laten vervoeren." Zodoende biedt Sharon prachtige op maat gemaakte gordijnen en blinds aan voor een zeer scherpe prijs.



"Vijftien jaar geleden kreeg ik de kans om voor mijzelf te beginnen. Een kennis in India had een atelier en de mensen, maar nog niemand in Europa. Hij vroeg aan mij of ik me daar wilde bezighouden met werven en het verwerken van orders. Ik besloot om met hem in zee te gaan en ik heb er nog geen dag spijt van gehad. Het is prima te combineren met mijn werk als stewardess. Het begon simpel, maar inmiddels loopt het storm, enkel door de mond-tot-mondreclame."

Tal van mogelijkheden

Sharon komt geheel vrijblijvend bij je langs – ook in het buitenland! – om in te meten, de ruimte en het kleurgebruik in huis te bekijken en vervolgens advies te geven. Dit doet zij met behulp van haar vele stalen, van linnen tot katoen en van zijde tot fluweel. "Alles is mogelijk. Na het uitzoeken, bestel ik en dan worden de gordijnen binnen drie tot vijf weken bij jou thuis geleverd." De service stopt hier niet. Sharon: "Mocht het nodig zijn, dan kan ik eventueel ook helpen met ophangen. Tevens is er mogelijkheid tot leveren en/of bevestigen van de rails, als dat de wens van de klant is. Ik bied graag het totale pakket, mét oog voor detail."

Scherpe prijs, scherpe service

Het lijkt bijna te mooi om waar te zijn; Sharon rekent geen maakkosten, enkel de verzendkosten komen er extra bij. Hierdoor zijn haar gordijnen naar eigen zeggen "super betaalbaar". "De stoffen zijn prachtig, maar veel goedkoper omdat ze uit India komen. Daardoor kan ik mijn prijzen laag houden. Het inmeten en advies geven is een extra service van mij. Ik bied een scherpe prijs omdat ik dat service vind, of het nou om een paar ramen gaat of een heel huis."

www.gordijnenopmaatgemaakt.nl
brandhof31@zonnet.nl
06 – 53 86 28 81

Marja Peeters
Glas in lood Heemstede



Customized glas in lood

"Vijftien jaar geleden volgde ik een workshop 'Glas in Lood maken'. Ik vond het direct leuk om te doen. De workshop duurde vijf weken en daarna ben ik nog een paar maanden doorgegaan met het glas in lood maken, toen nog onder leiding. Daarna maakte ik in mijn eigen huis glas in lood in een deur en een aantal ramen. Vrienden en kennissen zagen wat ik kon en vroegen of ik dat ook voor hen kon doen. Zodoende ging het balletje rollen."

Werkwijze

Zeven jaar geleden begon Marja met het glas in lood maken voor anderen. Dit werk kon zij prima combineren met haar parttime baan als docente. "Het glas in lood maken doe ik thuis. Eerst ga ik op bezoek bij degene die geïnteresseerd is. Ik bekijk de stijl en overleg wat de opties zijn. Glas in lood hoeft niet altijd klassiek te zijn, modern is ook een optie. Denk hierbij aan kleuren, soorten glas en het ontwerp. Ook laat ik foto's zien van voorgaande opdrachten. Aan de hand van dat gesprek ga ik schetsen en kom ik met een voorstel. Dat voorstel is op schaal getekend en ingekleurd zodat de klant een goed beeld krijgt. Maar de ervaring leert; glas in lood is altijd mooier in het echt."

Customized ontwerp

Marja vertelt ons dat glas in lood maken een tijdrovende klus is. "Met een basic ontwerp ben ik tussen de acht en tien uur bezig (inclusief ontwerpen). Het hangt natuurlijk af van de moeilijkheidsgraad van het patroon. Het is en blijft precisiewerk: tekenen, snijden van de stukjes glas, lood eromheen trekken, het glas in lood zetten, solderen, kitten... maar dan heb je wel volledig customized glas in lood."

Is jouw glas in lood toe aan een opknapbeurt? Ook daarvoor kun je bij Marja terecht, die het graag restaureert.

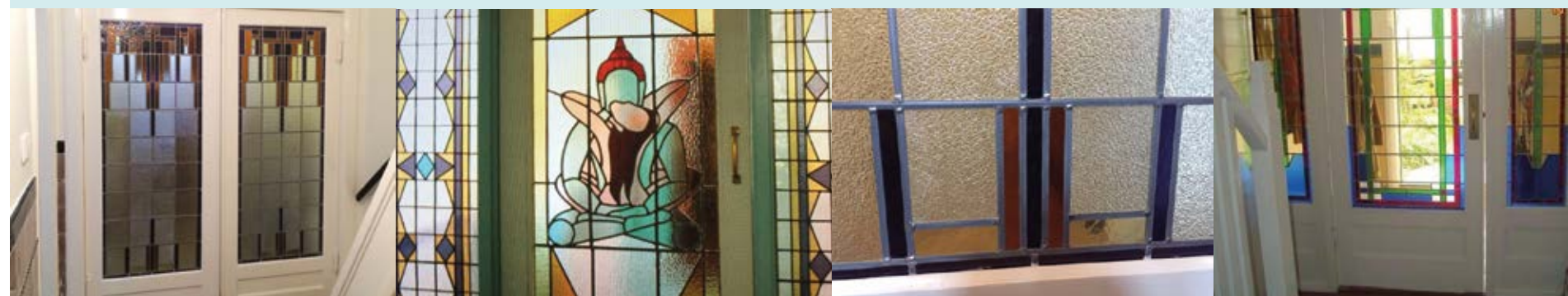
Crea Bea

"Mijn inspiratie haal ik vooral van internet. Pinterest is daarbij een goede hulp. Daarnaast ben ik fan van kunstenaar Brian Clarke. Hij maakt moderne glas in lood ontwerpen. Echt prachtig, maar zoals ik al zei houd ik me niet alleen bezig met de moderne ontwerpen. Alles is mogelijk, zoals je kunt zien op mijn Facebookpagina."

"Ik ben altijd al creatief bezig geweest. Elke keer had ik weer een andere hobby, zoals sieraden maken en beeldhouwen. Ik ben nu wel het langst bezig met glas in lood en dat zal ook zo blijven. Hoe het licht door het glas valt, fascineert me."

Glas in lood is hot. Vroeger werd glas in lood gemaakt omdat een raam uit één stuk glas niet te maken viel. Dat was toen. Het viel Marja Peeters op dat glas in lood in een flink aantal Heemsteedse huizen te vinden is. Heb je het niet, maar wil je het wel? Dan ben je bij Marja aan het juiste adres.

marja1402@gmail.com
www.facebook.com/glasinloodheemstede





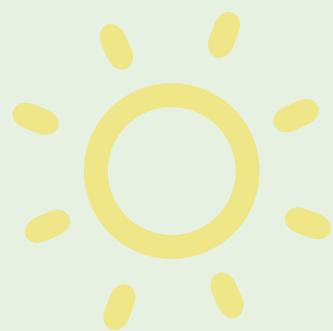
Dick van Zadelhoff
Bestuurslid
Zon op Heemstede

Dick is getrouwd en vader van één dochter en drie zoons. Als voormalig IT'er legt Dick zich tegenwoordig 100% toe op het realiseren van zonne-energieprojecten door heel Nederland. Dit doet hij zowel voor Zon op Nederland als overkoepelend orgaan, als voor zijn eigen woonplaats via Zon op Heemstede.

Antoon Milatz
Biologisch melkveehouder
De Dinkelhoeve

Antoon is getrouwd en vader van twee zoons. Het bedrijf van Antoon en zijn vrouw Karen, biologisch melkveebedrijf De Dinkelhoeve, is sinds 2002 officieel gecertificeerd als biologisch zuivelbedrijf. Antoon is de derde generatie Milatz op de boerderij.

Twee Heemsteedse duurzame energiepioniers in gesprek



Wat hebben een voormalig IT'er en een biologische melkveehouder uit Heemstede gemeen? Energie van de zon! In de stal van De Dinkelhoeve vond een mooi gesprek plaats tussen deze mannen over wat hen verbindt: de zon en een duurzaam Heemstede.

Dick van Zadelhoff trapt af: "Meer en meer komt er het besef dat onze huidige energieconsumptie over een andere boeg moet. Fossiele energie - zoals kolen en olie - is eindig, maar gelukkig zijn er alternatieven, zoals zonne-energie via zonnepanelen. Maar niet iedereen kan of wil zonnepanelen op eigen dak. Omdat het dak bijvoorbeeld te klein is, of je woont in een monument of omdat je het gewoon niet mooi vindt om zonnepanelen op je dak te hebben. Je kunt dan kiezen voor een groene energieleverancier, maar je kunt nu dus ook jouw zonnepanelen op andermans dak leggen. Dat doen wij dus als Zon op Heemstede, dé lokale zonnecoöperatie van en voor Heemstedenaren."

Dat klinkt logisch, maar hoe werkt het?
Van Zadelhoff: "Zon op Heemstede is een lokale coöperatie, die het voor iedere inwoner van Heemstede mogelijk maakt om gebruik te maken van zonne-energie. Dit is een goed alternatief om in groene stroom te investeren als het niet op eigen dak kan. We zijn in 2014 opgericht en helpen inmiddels zeventig Heemsteedse huishoudens aan lokale, groene stroom. Zo hebben we vier gemeentelijke daken al vol gelegd met onze zonnepanelen. We bieden dus echt duurzame lokaal opgewekte stroom aan inwoners van Heemstede, zonder winstoogmerk."

Van Heemstede naar een biologische boer: klinkt als een grote stap?

Dick: "Er is veel meer interesse en vraag dan aanbod. Antoon Milatz, biologisch melkveehouder van De Dinkelhoeve, bood ons de helpende hand. In maart 2017 gaan we ruim 270 panelen leggen op het dak van de koeienstal en ze waren binnen no-time uitverkocht."

Antoon Milatz van De Dinkelhoeve is de eerste ondernemer die deelneemt aan de transitie naar een duurzame energievoorziening van Heemstede: een echte energiepionier!

Hoe is deze bijzondere relatie tot stand gekomen en wat willen jullie bereiken?

Antoon Milatz legt uit: "Wij zijn een biologisch melkveebedrijf sinds 2002 en hebben dan ook een bepaalde visie op hoe onze samenleving eruit zou kunnen zien. Na een gesprek met Dick over Zon op Heemstede hoefden wij niet lang na te denken over onze deelname. Het past immers naadloos in onze visie. Door simpelweg ons dak ter beschikking te stellen voor Heemstedenaren, dragen wij een steentje bij aan een duurzame stroomvoorziening voor Heemstedenaren. Geen lasten, wel de lusten: deelname aan de coöperatie en we krijgen zelfs een aantal panelen cadeau van de coöperatie als dank voor ons dak. Zo werkt het volgens ons; geven en nemen om samen te kunnen genieten van Heemstede en een duurzame maatschappij. Wij hopen hiermee ook een voorbeeld te stellen voor andere ondernemers die op deze manier iets willen doen voor de samenleving."

Dick vult aan: "Hoe mooi zou het zijn als we samen met alle inwoners, ondernemers zoals Antoon en de gemeente ervoor zorgen dat Heemstede zelfvoorzienend in duurzame stroom gaat worden? Het is de financiële investering, met een terugverdientijd van zeven jaar (op basis van de huidige prijzen en daarna dus gratis stroom!) meer dan waard voor onszelf, maar nog meer voor onze (klein)kinderen!"

Oproep: Zon op Heemstede zoekt nieuwe daken. Ben je eigenaar van een groot dak waar minimaal zo'n honderd zonnepanelen kunnen liggen? Neem dan contact op via info@zonopheemstede.nl om samen de mogelijkheden te verkennen.

Ben je ook geïnteresseerd geraakt in deelname aan de coöperatie Zon op Heemstede? Neem dan ook contact op via bovenstaande mailadres.

ZOH ondersteunt HSD: voor het verder verduurzamen van uw huis.

HeemSteeds DUURZAMER
www.heemsteedsduurzamer.nl

Zonnecoöperatie Zon op Heemstede
www.zonopheemstede.nl
info@zonopheemstede.nl

Biologisch melkveebedrijf De Dinkelhoeve
www.dedinkelhoeve.nl
info@dedinkelhoeve.nl

Charles aan het woord

Charles Eldering
Eigenaar
Bouw- en Schildersbedrijf Rijnierse



Bouw- en schildersbedrijf Rijnierse uit Overveen, reeds aan u voorgesteld in HIK 3 (maart 2016), is een gedegen familiebedrijf met professioneel vakmanschap. In deze oplage van HIK meer informatie over onze 'schilderstak'. Van een kleine klus binnens- of buitenshuis tot groot onderhoud aan uw pand... Voor ieder project wordt door onze schilder de beste bewerking gezocht en ontvangt u advies op maat.

Nu de winter weer bijna achter de rug is en vele projecten binnenshuis worden afgerond, is het tijd om zorg te dragen voor de buitenkant van uw woning. Naast het schilderwerk kan ook direct worden gedacht aan bijvoorbeeld het vervangen van enkel glas naar isolatieglas, vervangen van glaslatten en dergelijke. Doordat wij beide disciplines (schilders en timmertieden) in huis hebben, kan dit zonder tussenkomst van een derde moeiteloos worden gecombineerd.

Snel schakelen en zorgdragen

Bij de buitenschilderwerkzaamheden lopen we vaak tegen houtrot aan. Het aangetaste hout kan, wanneer de omvang niet te groot is, worden gerepareerd met renovatiepasta's, dan wel window care. Wanneer de omvang van dusdanige grootte is, zal er houtvervanging plaats moeten vinden. Omdat wij onze eigen machinale houtbewerking hebben, kunnen wij hier snel schakelen en zorgdragen voor zo min mogelijk stagnatie in het schilderwerk. De kennis van onze schilders, de bewerking en het gebruik van kwaliteitsverf, maakt dat wij een topproduct kunnen leveren.

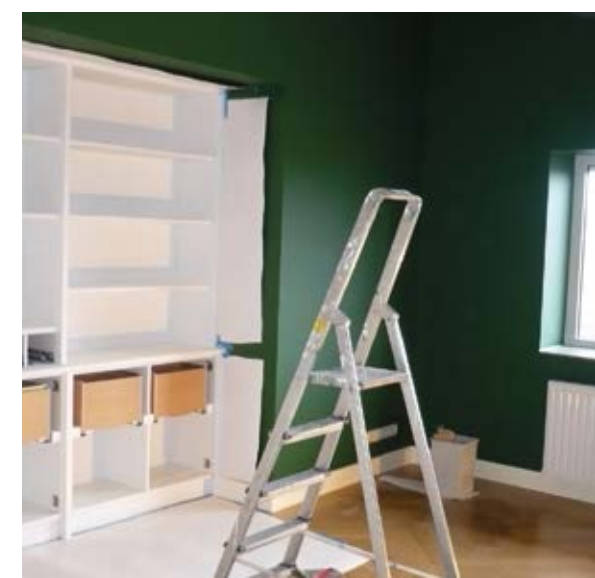
Verfkeuze

Bij kwaliteitsverf denken wij bijvoorbeeld aan de diverse producten van Sigma Coatings. Wij maken dan ook veel gebruik van de Sigma S2U Allure Gloss - dit is een polyurethaan alkyd verf - omdat deze verf garant staat voor een lange schildervrije periode, welke mede bepaald wordt door de wind, zonnecant en de kleurkeuze alsmede de ondergrond van uw woning.

Wist u dat...

Als uw pand ouder is dan twee jaar en particulier wordt bewoond u het voordeel heeft om het 6% btw-tarief op het stuc- en/of schilderwerk van de geoffreerde werkzaamheden te hanteren?

Rijnierse is een oud, ambachtelijk familiebedrijf dat is meegegroeid en dat ook zeker zal blijven doen.



RIJNIERSE BV
Bouw- en Schildersbedrijf

Zijlweg 13
2051 BA Overveen
www.rijnierse.nl

“Onze collectie gaat over culturen heen”

Bij hun terugkeer in Nederland, na een jarenlang avontuur in Azië voor Philips, landde Jay eind 2010 samen met zijn vrouw Sonja en hun drie kinderen in Heemstede. Eichholtz, een grote internationale speler in de interieurbranche, is de plek waar Jay zijn corporate ervaring goed kan gebruiken.

“Ik wilde na mijn carrière bij Philips graag meer ondernemen. De eerste jaren na onze terugkeer heb ik dat gedaan bij een kleine startup in high-end opblaasbare meubels. Die stap heeft mij uiteindelijk op het pad gebracht van Eichholtz uit Noordwijkerhout.”

Geen bekend consumentenmerk, maar veel groter dan je denkt

Eichholtz is 25 jaar geleden opgericht door de huidige algemeen directeur Theo Eichholtz. Zijn passie is het maken en creëren van nieuwe producten. “Wij hebben een collectie met ruim 3.500 producten en bieden daarmee alles wat je nodig hebt voor je interieur: van meubels en verlichting tot interieuraccessoires.” Eichholtz levert onder andere aan retailers, interieur-designers, hotels en restaurants in meer dan honderd landen.

“Het grote pluspunt van Eichholtz is dat wij alles op voorraad hebben en daarmee een hele korte levertijd. Mede daarom hebben wij onlangs een mooie deal gesloten met een hotel op de Krim dat binnen twee weken alle producten wilde hebben, van het gehele interieur voor de kamers tot de inrichting van de lobby en het restaurant.”

Inspiratie

“Theo laat zich inspireren door alles wat hij ziet en tegenkomt op veilingen, antiekmarkten en gewoon in het dagelijkse leven. Hij heeft ooit een keer een dure stoel gekocht op een veiling, heeft deze doormidden gezaagd en naar de fabriek opgestuurd met aantal wijzigingen die hij wilde hebben. Toen de stoel uit de fabriek kwam, kon hij de twee exemplaren goed vergelijken. Hij heeft er enorm oog voor om antieke dingen een moderne twist te geven.”

“Onze collectie gaat over de culturen heen, doordat we weten wat de mensen in de verschillende culturen aanspreekt. Jaarlijks voegen wij ongeveer vijfhonderd producten aan onze collectie toe. Wij concurreren in onze branche met grote merken als Kartell en Minotti, maar hebben alleen in Noordwijkerhout, waar ons hoofdkantoor staat, een grote showroom van 4.000 m². Daarnaast presenteren onze partners onze producten in hun winkels.”

Uitdaging

“Wij verkopen en leveren wereldwijd direct aan onze klanten. Europa, het Midden-Oosten en Rusland zijn onze grootste markten. Onze doelstelling is om onze business verder uit te breiden naar de Verenigde Staten. De grote uitdaging voor mij, en daar ligt ook mijn passie, is om met onze sales teams anders te gaan werken. Wij krijgen zoveel aanvragen en orders dat we te weinig tijd maken om zelf actief naar buiten te gaan en juist daar zijn voor ons grote kansen. Zeker ook in deze periode van technologische ontwikkelingen is dat noodzakelijk. Ik bouw de komende jaren graag aan een proactieve verkooporganisatie voor onze fantastische collectie.”



Jay van Galen Last
Commercieel Directeur
Eichholtz



EICHHOLTZ

Delfweg 52
2211 VN Noordwijkerhout
www.eichholtz.com

Het veld op met de Old Stars van Koninklijke HFC

De Heemstedse Koen Duijtshoff (25) kwam als vierjarig jongetje al bij Koninklijke HFC. “Elke zaterdag stond ik te trappelen om naar het veld te gaan!” Zijn hart ligt nog steeds bij deze club. “Alles is hier tot in de puntjes geregeld en achter alles zit een gedachte.” Koen voetbalt in de zondagselectie van HFC in het tweede elftal en houdt zich – naast trainingen voor g-, jeugd- en seniorenvoetbal – bezig met het populaire Walking Football.



Koen Duijtshoff
Trainer
Koninklijke HFC

Drie jaar geleden startte HFC, in samenwerking met de gemeente, met Walking Football. Speciaal voor 55-plussers die vanwege fysieke beperkingen niet kunnen deelnemen aan het traditionele voetbal. Op deze manier kan deze groep toch een balletje trappen en het sociale aspect van voetbal beleven. Koen: “Twee jaar geleden kreeg ik het stokje overgedragen. Toen ik instapte, vond ik één keer in de week trainen eigenlijk te weinig. Het enthousiasme van de deelnemers gaf de doorslag om twee trainingen in de week te organiseren. Deze vinden plaats op woensdag- en vrijdagochtend van 10.00 tot 11.00 uur op HFC.”

Aangepaste regels

Het spel is toegespitst op de doelgroep: kleine doeltjes, geen buitenspel, geen lichamelijk contact en de bal mag niet hoger dan heuphoogte komen. “De groep bestaat uit felle mannen die regelmatig de regels aan hun laars lappen. Soms moet ik hen tot de orde roepen dat ze weer even rustig aan moeten doen. Het blijft *Walking Football*.”

Iedereen is welkom

De groep bestaat gemiddeld uit zestien deelnemers. “Het zijn niet allemaal oud-voetballers. Er zitten zelfs hockeyers in de groep, die het gewoon leuk vinden om mee te doen. Is er een grote opkomst, dan splits ik de groep. De hardlopers bij elkaar en de ‘wandelaars’ bij elkaar. We wandelen, rekken, strekken, doen oefeningen en spelen partijvoetbal. Mensen van buitenaf kunnen zonder probleem instappen; bij deze groep is iedereen welkom.”

De Walking Footballers spelen geen wedstrijden. “Wat niet is, kan nog komen, maar daar moet de groep dan wel voor in zijn. Heel soms doen we mee met een toernooi dat wordt georganiseerd door Old Stars, de overkoepelende groep van Walking Football.”

Voetballen, lachen, mopperen

Naast in beweging blijven en de gewrichten soepel houden, is het sociale aspect een belangrijke toekomstigheid van Walking Football. Koen: “Tijdens het trainen wordt er genoeg gepraat – al dan niet over voetbal – en na de training drinkt de groep nog een kop koffie met elkaar. De dynamiek is geweldig. Er wordt veel gelachen, maar uiteraard ook gemopperd zoals voetballers dat kunnen. Alles komt vanuit een goed hart en het spel komt hier echt tot z’n recht.”

Meer informatie of aanmelden? Dat kan bij Koen Duijtshoff via koenduijtshoff@live.nl of kom langs tijdens een van de trainingen op woensdag- of vrijdagochtend op HFC.



Emauslaan 2
2012 PH Haarlem
www.konhfc.nl

Steven Olthof vertelt ons de waarheid over roeien

Een groep roeiers loopt af en aan door het clubhuis van de Roeivereniging aan het Marsplein. Voorzitter Steven Olthof legt uit dat ze niet mogen roeien, omdat het vriest. De vrolijkheid is er echter niet minder om. Er hangt een heerlijke sfeer en het uitzicht op het water is fantastisch!

Met 110 boten in de loods en 1000 leden is KRZV Het Spaarne een van de grootste verenigingen van Nederland. Het is opgericht in 1885 en kreeg net na de oorlog al het predicaat Koninklijk, voor hun onverzettelijkheid. Steven: "De roeivereniging was een doorvoerhaven voor allerlei goederen, zoals suikerbieten, kazen en door de RAF gedropte wapens. Vanuit de koepel op het dak (die er nu niet meer is) werd voorkomen dat watervliegtuigen van de Duitsers konden landen."

Olthof vertelt enthousiast over het roeien en de boten, die in allerlei maten, soorten en aantallen in de loods liggen te glimmen. "De nieuwste aankopen gaan eerst naar onze wedstrijdroeiers. Na een paar jaar komen ze in de verenigingsvloot." Steven loopt langs alle boten in de loods naar de werkplaats. Hier worden boten weer opgelapt door de bootman. "We zijn heel trots dat we een goede bootman hebben. Kijk, hij heeft zelf een toerwherry (boot) ontworpen en gebouwd en die wordt half maart in gebruik genomen." Met champagne? Steven lacht. "Daar zou de boot niet ongeschonden uitkomen, dus met een emmertje Spaarne water is de doop ook officieel."

Als lid mag je altijd een boot afschrijven en gebruiken, het hele jaar door. Er is maar een aantal beperkingen: het mag niet te donker zijn, niet te hard vriezen en waaien. "Je moet wel een aantal vaardigheidsproefjes doen voordat je zelfstandig ver het Spaarne op kan varen. Er zijn veel Spaarneleden die vrijwillig les geven. Dat kost je als lid dus helemaal niets. Waar kom je dat nog tegen?!"

Een unieke sport op een unieke plek, met heel veel leuke, maar ook onbekende aspecten. Vandaar dat Steven graag wat vragen wil beantwoorden:

"Met champagne?"
Nee, met een emmertje
Spaarne-water is de doop ook
officieel!"

Roeien, het ziet er zo makkelijk uit, maar als je eenmaal in een boot zit; toch moeilijk. Waar/niet waar?

"Waar, roeien is een sport waarbij, zoals bij zoveel andere sporten, de techniek verfijnd is. Je hoeft maar net krom te zitten en je maakt al een veel minder effectieve slag. Dus ook hier geldt: veel doen en je goed door de instructeurs laten coachen. Dan kom je een heel eind."

Roeien op het Spaarne tussen al die grote schepen... Het is een uitdaging, waar/niet waar?

"Ja dat is waar, je kan niet zomaar het Spaarne op zonder oefening. Beginners zullen in het begin vooral op het water bij de club oefenen."

Ze krijgen dan aanwijzingen vanaf de kant, ook bijvoorbeeld als er een vrachtschip nadert, dat kan namelijk best spannend zijn. Een ongeofende roeier wordt in ongeveer twee jaar opgeleid tot een goed niveau, maar kom je vaker dan één keer per week, dan gaat het sneller."



Marsplein 5
2101 AC Heemstede
www.hetspaarne.nl



Steven Olthof

Voorzitter

KRZV Het Spaarne

Zonder goede stuurman ben je nergens. Waar/niet waar?

"Niet waar, veel boten hebben niet eens een stuurman. Een skiff is bijvoorbeeld een boot waar je alleen in zit en alles zelf doet. Deze skiffs zijn heel populair bij de jeugd. Bij een lange acht heb je weer wel een stuurman nodig, voor het ritme en voor het sturen door de bochten. Om heel eerlijk te zijn... als stuurman is het soms wel afzien. Je moet belangrijk werk doen, maar echt warm krijg je het er niet van als het hartje winter is."

Roeien, dat leer je óf in je studententijd óf niet. Waar/niet waar?

"Niet waar, roeien kan vanaf 12 jaar. Voor die tijd is de boot gewoonweg te groot voor een kind. Wij hebben hier 120 junioren en die zijn vaak heel actief bij het wedstrijdroeien. Sterker nog, we hebben weer een kampioen in ons midden! Bram Schwartz heeft bij de Olympische Spelen in Rio vorig jaar goud gehaald. Zijn vader coacht hem. In de jaren '90 was hij zelf een fantastische roeier die prijzen won voor onze vereniging. Veel leden beginnen overigens pas met roeien na hun 40^{ste} of 50^{ste}. Ik ben zelf op mijn 48^{ste} begonnen."

Roeien is saai en zwaar. Waar/niet waar?

"Niet waar, je bent voortdurend bezig met de techniek, het ritme en de balans in de boot. Verder moet je op de snelheid, wind, golven en het verkeer op het water letten. Daarbij kan je heerlijk rondkijken. Er is zoveel te zien langs het water: vogels, weilanden en natuur. Op het Spaarne kun je drie kanten op: de stad Haarlem in roeien, richting Molenplas en Vijfhuizen varen en richting Bennebroek. Dus heel veel variatie. Tevens is het een sport waar je niet snel een blessure bij oploopt, maar wel al je spieren gebruikt. Wat wil je nog meer?!"

Rick van der Meulen:

“Ik ben echt zo’n clubtrainer, daar geniet ik van!”

Rick van der Meulen is clubtrainer bij tennisclub HLTC, heeft zijn eigen tennisschool ProActief en trainde bij Holland Tennis Academy talentvolle jeugdtennissers. Hij is alles wat je in een tennistrainer zoekt; enthousiast, energiek en gemotiveerd. Tijdens ons gesprek zit hij voortdurend op het puntje van zijn stoel.

Rick van der Meulen
Tennistrainer

Hoe ben jij zelf met tennis begonnen?

“Ik begon met tennis toen ik 8 jaar was. Mijn moeder was lid in Schagen en met haar ging ik naar de tennisclub. Al snel stond ik vaak op de baan, of gewoon tegen een tennismuurtje te spelen. Toen ik puber was, werd dat meer en meer en werd ik steeds beter. Op mijn 15^e heb ik de overstap gemaakt naar Heerhugowaard, waar ik echt fulltime op de baan stond. Daar heb ik mijn eerste interlandwedstrijden gespeeld. Mijn ambitie was tennis, ik heb alle A-toernooien afgewerkt, tot mijn 19^e jaar. Later kwam ik bij het Melkhuisje terecht. Dat was veel kleinschaliger en gemoeidelijker, dat was zó genieten. Helemaal mijn tijd. Dat heb ik zo’n drie jaar gedaan, tot 2005. Uiteindelijk heb ik in 2002 mijn KNLTB-opleiding afgerond in Overveen, waarbij ik mijn A&B-licentie heb gehaald. Zo ben ik tennisleraar geworden.”

Wat vind je zo leuk aan tennislessen geven?

“Ik zeg altijd dat ik van mijn hobby mijn beroep heb gemaakt. Hoe gaaf is dat! Ik weet van alle kinderen die ik train welke slagen ze maken en hoe ze bewegen. Ik kan dat zo uittekenen. Dat vind ik heerlijk. Als ik lesgeef, geef ik de volle 100% voor elke leerling! Het interessante is dat je op de tennisbaan altijd met emoties te maken hebt. Een slag lukt óf niet. Je wint een wedstrijd óf niet. Je moet bereid zijn om dingen te willen veranderen, om beter te worden. Ik probeer de kinderen en volwassenen te motiveren en stimuleren. Ik vertel hen over mijn ervaringen en hopelijk helpt dat. Verder probeer ik hen te laten lachen. Als je kan lachen,

kan je ontspannen. Dat is wat je wil op de baan. Zodra je verkramp, sta je 1-0 achter. Je moet proberen positief op de baan te staan.”

Aan wie geef je het liefste les? Heeft een bepaalde leeftijd jouw voorkeur?

“Ik vind alles interessant. Selectie-kinderen die met de rode bal (is groter en makkelijker) spelen en de overstap maken naar de oranje hardere bal is waanzinnig leuk. Zij hebben al helemaal geleerd om zelfstandig in te spelen en een warming-up te doen. Dat is zo gaaf en geeft een enorme kick. Bij elke groep krijg je een ander verhaal en moet je anders trainen. Elke individuele speler heeft een eigen doelstelling, dus ik sta ook vaak langs de kant tijdens wedstrijden of bij competitie, zodat ik weet wat goed gaat en waar het misgaat. Dat gebruik ik dan weer in mijn lessen.”

Daar gaat vast veel tijd in zitten?

“Ja, dat klopt maar ik vind het heerlijk om langs de kant te staan, op de club te zijn, te kijken en te kletsen. Wat dat betreft ben ik echt zo’n clubtrainer. Ik geniet van alles eromheen, daar ben ik echt voor gemaakt! Ik heb ook aan toptalenten competitietrainingen gegeven bij Holland Tennis Academy, maar daar ligt minder mijn passie. Training geven op een club is wat losser en relaxter en dat past beter bij mij.”

Wat is jouw ambitie op HLTC?

“Ten eerste natuurlijk dat iedereen veel plezier heeft in tennis en tennistraining. Met mijn enthousiasme hoop ik dat te bereiken. Ten

tweede heb ik samen met de jeugdcommissie een beleidsplan gemaakt voor de jeugd. Het is ons doel om de club op de kaart te krijgen. We hebben veel jeugd en we willen dat ze meer op de baan staan, meer toernooien gaan spelen. Samen met de trainers. Je ziet namelijk andere elementen als een wedstrijd wordt gespeeld. Training is geen wedstrijd. In een training ben je vrijer, kan je wat meer fouten permittieren. Maar in een wedstrijd komt het mentale element van tennis tevoorschijn. Ik zie nu al kinderen die veel verkrampster en voorzichter gaan spelen als ze in een wedstrijd staan, waarvan ze vinden dat ze die moeten winnen. Ik ga samen met Sandra Neijts, met wie ik voor Holland Tennis werk, vol aan de slag bij HLTC. Ons doel is dat iedereen die het hele jaar door wil trainen dat ook kan. Zowel voor de jeugd als de senioren.”

En heb je dan nog tijd voor jouw eigen tennisschool?

Rick lacht breeduit. “Tja, dat staat net als Holland Academy een beetje aan de zijlijn, maar als iemand graag les wil, dan hoor ik het graag!”

Emauslaan 8
2012 PH Haarlem
www.hltc.nl



Leontien Hubrecht

Oprichtster Psyche Logica

Studieadvies in één dag

Psyche Logica is opgericht door Leontien Hubrecht.

Zij is geregistreerd NIP Arbeids- en Organisatiepsycholoog, gecertificeerd coach en heeft de opleiding Gezins- en Kindercoaching afgerond. Voorheen werkte zij bij verschillende psychologisch adviesbureaus waar de focus lag op de zakelijke markt. Toen Leontien voor zichzelf begon, nam ze er een discipline bij: studiekeuze. In de afgelopen jaren heeft ze zo’n vijfhonderd kinderen begeleid.



Crayenestersingel 65
2012 PG Haarlem
www.psychelogica.nl

Van bedrijven naar jongeren. Hoe heb je dit aangepakt?

“Ik had direct veel affiniteit met de jongerengroep, maar ik moest wel meer weten over alle studies die bestaan. Huib ter Haar was goeroe op het gebied van studiekeuzeadvies, dus ik ben bij Psychologisch Adviesbureau Ter Haar & Lamme als freelancer gaan werken. Paul Lamme heeft mij de kneepjes van het vak geleerd en dat heb ik parallel laten lopen met mijn eigen bureau Psyche Logica. 80% van mijn tijd besteed ik aan kinderen en hun studiekeuzes, er is een gigantische vraag naar. De noodzaak van een goede studiekeuze wordt steeds groter, niet alleen voor het zelfvertrouwen van het kind, maar ook in verband met alle financiële consequenties van het switchen van studie en een goede voorbereiding voor het betreden van de arbeidsmarkt. Sommige scholieren lijken met een studiekeuze totaal geen moeite te hebben, maar het kan behoorlijk ingewikkeld zijn om te bedenken waarmee je straks je brood wilt verdienen. Volg je je hart of je verstand?”

Hoe ga je te werk?

“De kinderen vullen van tevoren een intakeformulier in dat vragen bevat over school, maar ook over bijvoorbeeld de gezinssituatie. Ik wil zoveel mogelijk informatie vergaren om zodoende tot een goed advies te komen. Gedurende de dag ben ik één-op-één met het kind bezig. Er worden allerlei tests gemaakt, uitgebreide persoonlijkheidsvragenlijsten ingevuld en er vinden gesprekken plaats. Aan het einde van de dag geef ik mijn advies, dat is opgebouwd uit mijn jarenlange ervaring, buikgevoel en testresultaten. Ik geef meerdere opties. Ik benoem de aanknopingspunten die naar voren komen uit de verschillende tests en dan adviseer ik in welke hoek ze moeten zoeken. Meestal zitten de ouders ook bij dit gesprek. Het advies krijgen ze dus nog dezelfde dag. Ook schrijf ik een rapport dat ze binnen twee weken ontvangen. Daarin staat hoe ik tot dit advies gekomen ben en geef ik indicaties voor eventuele toekomstige beroepsrollen.”

Hoe gaat het met de motivatie van de Nederlandse jongeren?

“Er heerst in Nederland nog steeds een zesjescultuur, een terughangmentaliteit, ook al zijn de eisen van de maatschappij pittiger geworden op alle fronten. Soms komen jongeren bij mij die opgegroeid zijn in Amerika of Schotland. Daar is het zó anders qua werkmentaliteit. Zij willen de beste zijn. Het is echter niet zo gek dat het voor Nederlandse jongeren steeds moeilijker wordt om een keuze te maken. Ten eerste omdat niet alle kinderen gemotiveerd genoeg zijn, ten tweede doordat ze te jong een richting (vakkenpakket) moeten kiezen (en dan vaak kiezen voor de weg van de minste weerstand) en ten derde door het te grote aanbod van studies.”

Tot waar begeleid jij de kinderen?

“Psyche Logica is geen testfabriek. Ik geloof in persoonlijke aandacht en geef advies op maat. Het kind moet echter wel zelf de beslissing maken. De ouders van nu behoren tot de ‘pampergeneratie’, wat heel begrijpelijk is, maar niet altijd handig. Ik geef ouders dan ook vaak het advies: zorg ervoor dat jouw kind zelfredzaam is. Ze moeten het tijdens hun studie ook allemaal zelf kunnen regelen, wellicht in een vreemde stad.”

Het mooiste van jouw vak is...

“Het motiveren van jongeren. Dat vind ik echt ontzettend leuk om te doen. Hoe mooi is het als zij blij de deur uitgaan en de last van keuzestress niet meer op hun schouder rust?”

Linnaeushof

Waar vernieuwing en nostalgie elkaar ontmoeten

Linnaeushof is bijna vijftig jaar lang het bedrijf van de familie Grijpstra geweest. Sinds 2012 is Europa's grootste speeltuin overgenomen door Aspro Parken, een van de grootste leisure-exploitanten van Europa. Cok Milatz is sinds dat jaar directeur. "Ik werk inmiddels ruim dertig jaar bij Linnaeushof. Aspro vroeg of ik de kar wilde trekken en dat is een gelukkig huwelijk geworden. Linnaeushof is qua organisatie een compleet nieuwe weg ingeslagen, maar de basis is nooit veranderd."



Cok Milatz

Directeur Linnaeushof

Bij grote veranderingen komt meestal weerstand kijken. Ook bij de overname van Linnaeushof was dit te verwachten. "We hebben de overname direct gecommuniceerd, met name naar onze directe burens. Zij wisten niet wat Aspro van plan was en of Linnaeushof wel een speeltuin bleef. Een aantal was bang dat wij de omwonenden niet meer zouden informeren zoals wij voorheen deden. Wij hebben zowel voor als na de overname overlegd met de burens en ik bleef voor hen het aanspreekpunt. Dat heeft geresulteerd in het vertrouwen van de bewoners."

Professionaliseringslag in horeca

Achter de schermen is er genoeg veranderd. Zo is er voor een andere aanpak gekozen wat betreft marketing en horeca. Cok: "Linnaeushof had een goed rendement, maar om dit te continueren moet je altijd scherp blijven. Zo hebben we de horeca nu in eigen beheer. In samenwerking met Aspro is er een plan gemaakt om de horeca verder te professionaliseren, dus de gast sneller te bedienen en het aanbod nog beter af te stemmen op de behoefte. Zo staat er nu pizza op de kaart, maar ook gezondere producten, zoals salades en smoothies. Tevens zijn er drie verkooppunten bijgekomen. We hebben echt naar de wensen van de bezoekers geluisterd."

Marketing & merchandise

"Linnaeushof is Linnaeushof gebleven, maar toen het nog een familiebedrijf was, deed men veel op gevoel. Nu weten we veel beter waar we op moeten sturen doordat we wekelijks rapporteren. We zijn bewuster bezig met merchandise, doen meer voor abonneenthouders en geven aan de kinderen die hier op schoolreis zijn een folder met terugkeerkorting, zodat ze terugkeren met de rest van hun gezin. Tevens werken we samen met Deltapark Neeltje Jans en Dolfinarium Harderwijk - die ook onder beheer van Aspro vallen - om een kruisbestuiving van bezoeken te creëren."

Nostalgie als rode draad

Het nostalgische gevoel is voor Linnaeushof erg belangrijk. Cok: "Dat is al vijftig jaar de rode draad bij ons. Daarom kun je hier nog steeds terecht om te schommelen en te klimmen, maar daarnaast hebben we geïnvesteerd in thematisering, rollenspel en interactief spelen. Zo is er sinds kort een uitdagende twintig meter lange hindernisbaan (bekend van televisie) en het driewielercircuit is uitgebreid met Bennie's Burger Speelrestaurant. Alles blijft actief vermaak, zodat je écht kunt spelen bij Linnaeushof. Spelen gaat nooit vervelen, daarom kijken we nu al uit naar de start van het nieuwe seizoen (29 maart) om de bezoekers te verwelkomen!"

Europa's grootste speeltuin
Linnaeushof

Glipperweg 4C
2104 AK Heemstede (grens Bennebroek)
www.linnaeushof.nl

Mode met een missie

Els Nieuwenhuis - inmiddels 25 jaar werkzaam in de kledingbranche - had altijd al de wens om een eigen modezaak te openen. Na wat getwijfel ("Ik vond het best eng"), spoorde haar omgeving haar aan om het toch te doen. "Ik had de ervaring, kennis en gedrevenheid. Ik bekeek een aantal mogelijke vestigingslocaties en was direct het meest enthousiast over Heemstede. De dynamiek en bedrijvigheid van deze winkelstraat staken er met kop en schouders bovenuit. Ik besloot het gewoon te doen!" In 2014 opende Heemels Mode haar deuren.

Heemels is anders dan andere kledingwinkels. "Je vindt hier alle stijlen; zakelijk, casual en chic. We hebben echt een mooie mix van prachtige merken. Veel komen uit Denemarken, omdat deze labels op dit moment echt toonaangevend zijn op modegebied! Maar ook uit Nederland (zelfs Heemstede), Duitsland en Frankrijk. Onze brede collectie staat voor goede kwaliteit, rijke materialen en een goede pasvorm. Bij Heemels ben je aan het juiste adres. Je vindt hier namelijk altijd een outfit die precies bij jouw persoonlijke smaak past, ongeacht je maat of leeftijd."

"Ik heb het nog steeds erg naar mijn zin in de modebranche. Het is ontzettend leuk om mensen aan te kleden. Denk bijvoorbeeld aan vrouwen die liever geen jurk dragen, maar er toch een nodig hebben. Ik toon hen dan de mogelijkheden en als ze uiteindelijk in de spiegel



kijken, zijn ze vaak enorm blij. Samen hebben we het voor elkaar gekregen. Ik vind het leuk om mensen te adviseren, mits daar behoefte aan is. Een goede omgang met mijn klanten vind ik het allerbelangrijkste."

Els heeft een missie: haar klanten *outside the box* te laten denken. "Als je vroeger een bepaalde leeftijd of positie had bereikt, werd er verwacht dat je je ook daarna zou gedragen en kleden. Tegenwoordig laten vrouwen zich niet meer in de hoek zetten, waardoor er op modegebied veel meer mogelijk is dan voorheen. Ik verleid juist die dames graag om iets nieuws te proberen."

Zaterdag 18 maart: Heemels Modeshow

Om klanten te laten zien wat er allemaal mogelijk en verkrijgbaar is, organiseert Heemels elk half jaar een modeshow. "Zaterdag 18 maart presenteren we vol trots de nieuwe voorjaars- en zomercollectie. We willen de mensen - die tijdens de show genieten van een hapje en een drankje - inspireren. Je ziet bij zo'n show namelijk veel beter wat mogelijk is als iemand de kleding aanheeft, dan als het aan een hanger in het kledingrek hangt." Els organiseert de modeshow niet alleen om de nieuwe collectie te tonen. "Het is de ideale manier om feedback van de klanten te ontvangen. Zo weten we of de koers die we varen, goed is."

"Omdat de interesse in de show meestal zeer groot is, geven we 18 maart twee shows, de eerste begint om 14.00 uur, de tweede begint om 16.30 uur. Tussen de shows door kunnen de dames beginnen met shoppen!" Zitplaatsen zijn telefonisch te reserveren: (023) 743 62 02, maar ook voor de spontane shopper staan er statafels klaar. "We vinden voor iedereen wel een plekje!"



Els Nieuwenhuis

Eigenaresse

Heemels Mode

"Tegenwoordig laten vrouwen zich niet meer in de hoek zetten"

Heemels

Binnenweg 180
2101 JS Heemstede
www.heemelsmode.nl

Frans van der Riet

Meer dan een schoenmaker

De geschiedenis van het repareren van schoenen bij de familie Van der Riet gaat terug tot 1882. De betovergrootvader van Frans van der Riet leverde klompen voor de boerenstand van de Haarlemmermeer. Hieruit vloeide de vraag naar schoenreparaties voort. De grootvader van Frans vestigde zich net na de Eerste Wereldoorlog als schoenmaker in Hoofddorp. In 1978 kroop ook bij Frans het bloed waar het niet gaan kon en trad hij in opa's voetsporen.



Frans van der Riet
Eigenaar
Cordonnier Schoenreparaties

Frans werkte bij diverse schoenmakers door het hele land om ervaring op te doen en vakdiploma's te halen. In 1987 opende hij Cordonnier Schoenreparaties in Heemstede. Cordonnier (Frans voor 'schoenmaker') is een bekende naam in Heemstede en omgeving, waar de familietraditie van kwaliteit en degelijkheid nog steeds wordt voortgezet.

De magie van de gunfactor

In de tijd van de Eerste Wereldoorlog bezocht de schoenmaker nog tweemaal per week de mensen thuis. De tijden zijn veranderd, maar de servicegerichtheid niet. Op Binnendoor 1 kun je terecht voor een gedegen reparatie van schoenen en tassen, maar ook voor een sleutelduplicatie, wandelstok of onderhoudsproduct. Frans: "Mensen blijven voor deze diensten bij ons komen. De gunfactor is altijd belangrijk, maar vooral bij dit vak. Die gunfactor krijg je door kwaliteit te leveren, vriendelijk te zijn, je afspraken na te komen en geen beloftes te doen die je niet kunt nakomen."

Wat een ander niet heeft

Cordonnier biedt meer dan alleen reparaties. Frans: "Van 1987 tot 2011 deed ik de reparaties in een klein hokje. Dat werd te klein, waarna we besloten naar een groter pand te verhuizen. Toen hebben we er een winkel van gemaakt, compleet met tassen, riemen, handschoenen, portemonnees en pantoffels. We doen ons uiterste best om producten in te kopen die niet al bij de burens in de schappen liggen. Zo gaan we naar beurzen in het buitenland om iets te zoeken wat een ander niet heeft. Onze artikelen zijn bovendien met oog voor het milieu geproduceerd."

Ambachtsman

Cordonnier voert een ruim assortiment riemen en luxe leren tassen, waaronder de prachtige werktassen van het Italiaanse merk Piquadro. "Bij de inkoop kijk ik met de ogen van een ambachtsman. Ik zie meteen of het een goed product is of dat het na een paar maanden al stuk zal gaan. De klanten weten dat wat ze bij ons kopen, van goede kwaliteit is", zegt Frans. "Op beurzen zie ik collega-schoenmakers die al 25 jaar stilstaan. Die zijn tevreden met wat ze hebben. Ik houd ervan om nieuwe dingen te proberen."

"We gaan met de tijd mee, maar we vergeten de basis niet. Alles wat met leer te maken heeft, kunnen wij repareren. Niet alleen schoenen maar ook tassen, jassen, handschoenen of leren lampenkapjes. Soms komen klanten zelfs met een paardenhoofdstel aan", vertelt Frans met een lachje. "De mensen kunnen zelf wel zien wanneer hun schoenen aan reparatie toe zijn. Scheefgelopen hakken en scheurtjes in het leer zeggen veel, maar een betrouwbaar en vakkundig advies blijft nodig. Bij Cordonnier ben je altijd welkom."

CORDONNIER
SCHOENREPARATIES

Binnendoor 1
2101 JV Heemstede
www.cordonnier.nl

“Icarus kijkt naar het ‘totale’ kind, niet alleen naar de resultaten”

Een school die lesgeeft vanuit een eigen visie op onderwijs of opvoeding, wordt ook wel een Algemeen Bijzondere School genoemd. Heemsteedse Basisschool Icarus is zo’n school. Het motto: ‘Bij Icarus mag je zijn wie je bent, ook al ben je bezig dat te ontdekken.’ Directeur Connie van de Bruinhorst licht dit graag toe. “Wie je ook bent, je moet je op school vrij kunnen voelen om jezelf te (leren) zijn, met behoud van wederzijds respect en begrip in de omgang met anderen.”



Connie is ervan overtuigd dat kinderen niet alleen les moeten krijgen op cognitief niveau. “Kinderen moeten naast leren ook spelend ontdekken en geactiveerd worden tot denken. Daar zijn we bij Icarus heel sterk in. We vragen aan het kind hoe zij iets gaan oplossen of toepassen in de praktijk. De kinderen reageren er ontzettend goed op. Verder is er veel aandacht voor kunst, cultuur, yoga en filosofie. We willen de leerlingen kritisch laten nadenken. Eén keer in de week krijgen zij in kleine groepjes les in deze vakken.”

Mix van leerlingen

De klassen krijgen in de basis korte klassikale instructie over wat zij moeten leren. Dit wordt op verschillende niveaus uitgewerkt. Opdrachten kunnen worden gemaakt in de open ruimte van de school. Kinderen krijgen hier meer vrijheid om rond te lopen en te overleggen. “Dit alles uiteraard binnen bepaalde kaders. Soms werken twee verschillende groepen in deze ruimte aan bijvoorbeeld Rekenen. De leerlingen helpen elkaar dan graag. Ook krijgt de bovenbouw af en toe de opdracht om de onderbouw te helpen met lezen. Ze zijn bezig met school, maar ontwikkelen op deze manier ook hun sociale kant.”

Het ‘totale’ kind

Dit jaar start Icarus met een andere eindtoets. “Doordat de eindtoets zo belangrijk wordt gemaakt, wordt er ook een bepaalde druk gelegd op de leerlingen. Wat gebeurt er als een kind zijn dag niet heeft? Dit geldt ook voor het halfjaarlijks toetsen met CITO. Wij zien dit juist als een toets voor onszelf en voor nog beter onderwijs. Zo kunnen we ons onderwijs monitoren. We bekijken wat de kinderen hebben opgepikt en wat nog niet. Wat moeten wij hen aanbieden? Icarus kijkt naar het ‘totale’ kind, niet alleen naar de resultaten.”



“Elk halfjaar maken de leerkrachten en de leerlingen een werkverslag, een soort portfolio. De leerlingen schrijven iets over zichzelf en vertellen wat zij geleerd hebben. Vervolgens schrijft de leerkracht een beschouwing over hoe hij/zij de leerling ziet en hoe de leerling het doet in de groep. Dit bespreken we onder andere tijdens een gesprek met de ouders, dat bij ons vijftien minuten duurt in plaats van tien. We willen weten hoe de ouders het zien, want zij zijn uiteindelijk de ervaringsdeskundigen. Zodoende komen wij veel meer te weten en kunnen we het kind veel meer ten dienste zijn.”

Verantwoordelijkheid binnen kaders

“Het is ons motto om een kind te blijven uitdagen. Leer hem het beste uit zichzelf te halen en kritisch naar zijn eigen werk te kijken. Het cognitieve is uiteraard belangrijk, maar een kind moet bewegen om beter te leren. Hier lopen de kinderen soms even van hun stoel af om te overleggen, maar ze weten wanneer hun opdracht af moet zijn en daar gaan ze goed mee om. Ze krijgen hun eigen verantwoordelijkheden, maar zoals gezegd wel binnen kaders. Uiteindelijk moet een kind zich veilig voelen. Zo leg je een goede basis, niet alleen op cognitief niveau. En dat is het mooie van Icarus, want hier gebeurt het.”

Connie van de Bruinhorst
Directeur
Icarus Basisschool



Landgoed Groenendaal bestaat 100 jaar

Dit jaar is het maar liefst een eeuw geleden dat Landgoed Groenendaal haar deuren opende met Joop Uitendaal die de scepter zwaaide. Bij dit Heemsteedse begrip staat inmiddels de vierde generatie aan het roer; Hein Uitendaal. Hein vertelt over Groenendaal door de jaren heen en over het bijzondere jubileum.

In de loop der jaren onderging Landgoed Groenendaal diverse verbouwingen, maar de geschiedenis werd altijd in ere gehouden. Toen Heins vader in 2010 het stokje overdroeg aan zijn zoon was het tijd voor een meer ingrijpende verbouwing; nieuw interieur, nieuwe menukaart en deels een andere visie. Hein: "In de jaren '60 kwamen hier bussen met dagjesmensen om te lunchen en was er elke zondag een koffieconcert. Nu richten we ons op een doelgroep die naar restaurant Groenendaal komt voor een dagje uit. Ook al is er genoeg veranderd, de gastvrijheid en prijs-kwaliteitverhouding staan al vanaf het begin hoog in het vaandel. Hiermee valt of staat een zaak. Als mensen hier zijn geweest, hoop ik dat zij met een warm gevoel het restaurant verlaten."

Nieuw jaar, nieuw jasje

Sinds kort waait er een frisse wind door het restaurant. Bij binnenkomst zie je direct het aangepaste kleurgebruik, de nieuwe gordijnen met bijpassende wandbekleding, moderne tafeldecoraties en geherschoofde stoelen. "De sfeer is intiemer geworden; het past nu meer bij wie ik ben." Dat de restyling afgerond was toen het jubileum voor de deur stond, is niet geheel toevallig. "Ik liep al een aantal jaren met het idee om het restaurant te restylen. Nu zijn we het nieuwe jaar, waarin we honderd jaar bestaan, in een nieuw jasje begonnen. Dat maakt het plaatje compleet."

Dat moet gevierd worden

"Vanaf februari zijn we begonnen met het extra aandacht geven aan het jubileum. Tot en met maart is er een speciaal jubileummenu van kracht: een diner voor twee personen met tien creaties, verspreid over vijf gangen. Hierbij hoort uiteraard een sprankelend aperitief." Het stopt niet bij het diner. "Op Tweede Paasdag vindt er een speciaal Paasconcert plaats met een knipoog naar het koffieconcert dat mijn vader elke zondag organiseerde."

"Het hele jaar door gaan we iets doen met het jubileum, maar wat? Dat blijft nog even een verrassing."



Groenendaal 3
2104 WP Heemstede
www.landgoedgroenendaal.nl



Hein Uitendaal

Eigenaar

Landgoed Groenendaal

Zandvoortselaan West

Het lekkerste straatje van Heemstede



Joren de Koning
Mede-eigenaar
Wijnhuis Heemstede



Drie jaar geleden nam Maarten de Koning Wijnhuis Heemstede over van Adrie Corsten. Afgelopen december werd jongere broer Joren de compagnon. Joren: "Ik hield me al bezig met de webshop van Wijnhuis Heemstede en elk jaar liep deze beter. Op een gegeven moment was het niet meer te combineren. Daarnaast wilde mijn broer meer doen voor zowel klanten als horeca, dus het was voor ons een logische stap om dit avontuur samen aan te gaan." Wijnhuis Heemstede is te vinden op het westelijke gedeelte van de Zandvoortse laan. Joren vertelt ons meer over 'het lekkerste straatje van Heemstede'.

"Voor een klein winkelcentrum heeft het westelijke gedeelte van de Zandvoortselaan een hoop te bieden. Je kunt bij allerlei specialisten terecht voor je dagelijkse boodschappen. Alles is van goede kwaliteit; van de kaas van Tromp en bloemen van Rosa Rosa tot de natuurproducten en parfum van Bart Drogisterij. Deze mix zorgt voor een onderscheidend aanbod en dat merk je aan de mensen die van buiten de regio hierheen komen. Het aanbod is zeker een unique selling point van dit 'straatje'."

Overleg met de gemeente Heemstede

"Er is weinig leegstand en de winkels worden druk bezocht. Daarnaast denkt de gemeente graag met ons mee om nog meer bezoekers te trekken. Wat dat betreft zijn er nog wel een paar verbeterpunten." Gemeente Heemstede heeft de winkeliersvereniging uitgenodigd om samen te vergaderen over eventuele verbeteringen op gebied van parkeerbeleid, bewegwijzering en communicatie. "Betaald parkeren is hier een heikel punt. Het past niet in een winkelcentrum waar je je dagelijkse boodschappen doet. Natuurlijk begrijpen we dat het de gemeente geld kost als ze het afschaf-

fen, maar het is een net gemeentelijk beleid als ze het vervangen voor een blauwe zone."

Qua zichtbaarheid wil het winkelcentrum ook het een en ander zien veranderen. "Het zou fijn zijn als er bijvoorbeeld op het kruispunt van de Zandvoortselaan en de Leidsevaartweg een groot bord staat of een vlag waarop staat dat je hier kunt winkelen. Daarover, en over de mogelijkheid tot extra parkeer capaciteit, zijn gesprekken gevoerd. Binnenkort ontvangen we het eerste concept aan de hand van onze feedback."

De juiste combinatie

"De winkeliersvereniging komt de laatste tijd wat minder bij elkaar, maar ik wil dit graag weer een boost geven. We steunen elkaar graag. Zo kan men bij ons in de winkel iets van Slagerij Traiteur Bood proeven, gecombineerd met een passende wijn." Joren is over het algemeen tevreden met de variëteit van winkels op de Zandvoortselaan West. "Het zou mooi zijn als een visboer of groenteboer het rijtje compleet maakt, maar eigenlijk mogen we niet klagen. Het is een prachtige combinatie van winkels."

WIE MAKEN DE ZANDVOORTSELAAN WEST 'HET LEKKERSTE STRAATJE VAN HEEMSTEDE'?





Coen & Bas Bood
Eigenaren Slagerij Bood

Slagerij Bood door de jaren heen

Eigenlijk hoeft Slagerij Bood geen introductie. Als je wilt genieten van de fijnste producten die een ambachtelijke slager te bieden heeft, ben je aan de Zandvoortselaan 161 aan het juiste adres. Dat is niet zo gek, want eigenaren Coen en Bas Bood kregen het vak met de paplepel ingegoten van hun vader Gerrit Bood. Bas: “Het draaide bij ons thuis altijd om lekker eten. Er werd vaak geëxperimenteerd met eten en we gingen regelmatig uit eten om kennis op te doen.” zeventien jaar geleden hebben de broers de zaak van hun vader overgenomen. Coen focust zich nu op de productie van het vlees en de vleeswaren en Bas houdt zich voornamelijk bezig met de traiteurafdeling.

“Toen mijn vader, ruim 25 jaar geleden, de slagerij overnam van de slager die hier al gevestigd was, besloot hij een andere weg in te slaan. Mijn vader begon met koken in de winkel, met het aanbieden van buitenlandse vleeswaren en het assortiment werd flink uitgebreid. Tot op de dag van vandaag koken wij veel maaltijden en hebben we een grote worstenmakerij waar we veel van onze vleeswaren zelf maken.”

Authentieke recepten

“Een groot deel van onze recepten is nooit veranderd. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de best verkochte vleeswaren, zoals rookvlees, grillworst, achterham en filet americain. Je kunt deze producten bij alle slaggers in de regio kopen, maar die van ons haal je er écht tussen uit. Steeds meer klanten merken dat ook. Nu de aspergetijd aanbreekt, komt men weer van heinde en verre om bij ons beenham te halen.”

Hoge eisen

Opmerkelijk: Bas wilde vroeger dierenarts worden. Het klinkt misschien ironisch, maar Bas zorgt er alsnog voor dat het dier goed wordt behandeld. “Coen en ik zijn productgericht, we werken met hele koeien die we van kop tot staart verwerken. Verder zorgen we altijd voor zo vers mogelijke producten. Wij hebben een hoge omzetsnelheid. Alles wat we hebben, staat in onze toonbank en wordt dagvers geproduceerd. Er is dus bijna geen voorraad. Wij stellen hoge eisen aan ons assortiment. Onze producten moeten lekker, vers, smakelijk, verantwoord en gezond zijn!”

Alles voor de klant

De klant is koning bij Slagerij Bood. “We proberen de smaak van onze producten af te stemmen op de wensen van de klanten. Onze klanten zijn geïnteresseerd in eten en willen graag nieuwe producten leren kennen.

Hierdoor kunnen wij bijzondere producten van de beste kwaliteit inkopen en kunnen wij meer bieden dan de gemiddelde slager.”

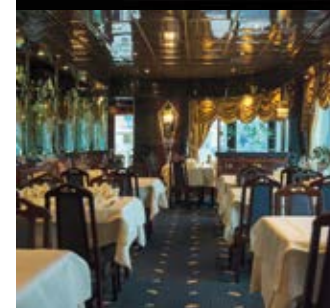
“Eten mijn ouders nog wel goed?”

“We hebben een regiofunctie en inmiddels een ontzettend grote klantenkring opgebouwd. De kinderen die hier twintig jaar geleden met hun ouders kwamen, zijn nu volwassen en komen hier nog steeds. Ze vragen ons soms: ‘En, eten mijn ouders nog wel goed?’ Dat is prachtig om mee te maken. Veel mensen komen hier iedere dag en we nemen dan ook graag de tijd voor hen. Ik heb het altijd al leuk gevonden om met mensen om te gaan. Daarom pleit ik er ook voor dat gezinnen minimaal een paar dagen per week met z’n allen aan tafel zitten en bewust van zowel het eten als het moment genieten. Dit gebeurt helaas steeds minder. Ik hoop met onze producten daar meer bewustwording in te creëren.”



Slagerij Bood

Zandvoortselaan 161
2106 AM Heemstede
www.slagerijbood.nl



Greep uit de menukaart:

Babi pangang spek

Ti pan

Peking eend

Si Tjap Kai

(kip met knoflook en zwarte sojabonensaus)

Chiu Yim Ngau

(gesneden biefstuk met peper)

Eddie Lau
Eigenaar
Asian Delights



Asian Delights

Toen Eddie Lau in 1972 naar Nederland kwam, begon hij met werken in het restaurant van zijn oom. Na jaren in de horeca te hebben gewerkt, opende Eddie met zijn broer het restaurant Mandarin Haarlem. Hier bleef het niet bij. In 1996 nam Eddie het restaurant van zijn oom, Asian Delights, over. Waarom? “Om een beter leven te creëren voor mijn familie en mijzelf.”

Bij binnenkomst word je begroet door een lachende boeddha, die volgens Chinese traditie geluk en veiligheid brengt. “We willen een klassieke en warme Aziatische sfeer creëren”, aldus meneer Lau. De kaart biedt een royale keuze uit authentieke Chinese specialiteiten van verschillende keukens, zoals Kanton, Peking en Szechuan. “Onze Peking eend is iets bijzonders. Bij veel restaurants bestel je dit gerecht als enkele schotel. Wij serveren het als driegangenmenu.” Asian Delights denkt verder dan het restaurant. Eddie: “Wij bieden ook een cateringservice. Zowel op kantoor als aan huis bereiden en serveren wij een lopend buffet op maat. De klant spreekt zijn wensen uit, wij komen ze vervullen.”

Bekende gezichten

Asian Delights is een echt familierestaurant. Zo werken er vier familieleden en drie vrienden van meneer Lau in het restaurant. “Onze gasten zien hier al jaren de vaste gezichten en dat schept een band. Zo werkt onze vaste ober, meneer Peng, hier al ruim twintig jaar. Onze gasten kennen hem en vinden het elke keer weer leuk om hem te zien.”

Gastvrijheid, kwaliteit en goede service

Niet alleen het personeel blijft vertrouwd. “Het restaurant is door de jaren heen niet veel veranderd, maar we gaan met de tijd mee waar het moet. Zo kun je bestellen via Thuisbezorgd, zetten we regelmatig deals op GroupOn, kan men bij ons reserveren via lens en luisteren we goed naar onze gasten. Qua eten willen we onze specialiteiten behouden, dus die blijven bij ons op de kaart staan. Er zijn drie dingen die altijd hetzelfde zijn gebleven: gastvrijheid, kwaliteit én goede service!”



Roemer Visscherplein 25
2106 AG Heemstede
www.asiandelights-heemstede.nl



Robert van der Weiden
Eigenaar
Hoveniersbedrijf Van der Weiden

**“Uw tuin
is
ons visite-
kaartje”**

voor Robert van der Weiden al vanaf
zijn 7^e een belangrijk motto

Je kent ze vast, mensen die met een passie zijn geboren. Robert van der Weiden is ook zo'n man. Als kleine jongen werkte hij al graag in de tuin. Robert, geboren in Akersloot, verhuisde op 7-jarige leeftijd, toen zijn opa overleed, met zijn ouders en drie jongere broertjes naar diens huis in Heemstede. Robert wilde alleen verhuizen onder de voorwaarde dat hij met de grasmaaier van opa mocht maaien. Zijn wens ging in vervulling en dat was het begin voor de ondernemende Robert. Hij leerde zijn nieuwe buurt kennen door bij velen het gras te maaien en de heggen te knippen. Daarmee bouwde hij als kleine jongen al een trouwe klantenkring op.

Nu, vele jaren later, heb je een bloeiend bedrijf. Heb jij van je passie je beroep gemaakt?

“Ja, zo is het echt. Van huis uit heb ik de mentaliteit van aanpakken meegekregen. Mijn vader zat in de bouw en was altijd bezig met zijn handen. Ik heb hem als jongen veel geholpen en van hem heb ik op dat vlak veel geleerd. Ik heb na de Tuinbouwschool in Boskoop nog een half jaar lang een paar dagen in de week gewerkt bij een boomverzorgingsbedrijf. Mijn eigen bedrijf liep echter zo goed dat ik snel heb besloten om helemaal zelfstandig verder te gaan. Dat was in 1996.”

Communicatie staat bij jullie hoog in het vaandel...

“Wij maken geen reclame, maar zijn wel heel zichtbaar met onze bedrijfswagens. Ik ben ervan overtuigd dat de beste reclame is dat je je werk goed doet. Natuurlijk helpen aanbevelingen van andere klanten daarbij, maar een mooi aangelegde en onderhouden tuin is ons beste visitekaartje. De kunst is om goed te luisteren wat de klant wil en van daaruit een vertaling te maken naar het beste ontwerp, inrichting en/of onderhoudsplan. Ik hecht veel waarde aan een goede communicatie. Ik stop daar ook veel tijd in, wat helaas wel ten koste gaat van de tijd die ik zelf echt in de tuin kan werken. Daar heb ik eigenlijk geen tijd meer voor, maar gelukkig heb ik een goed team met acht vaste krachten, twee parttimers en een aantal stagiaires. Tevens hebben we een heel trouw klantenbestand. Natuurlijk komt het weleens voor dat mensen na een aantal jaren kiezen voor een andere hovenier, maar dat gebeurt niet heel veel. Als team hechten wij veel waarde aan een goede service en klantgerichtheid. Ik ken de klanten en hun wensen goed en houd daar ook bij het plannen van de teams rekening mee, wat kan met onze schaalgrootte.”



Hoe ziet het jaar van een hovenier eruit?

“Het hele jaar is er veel te doen voor ons, dit in tegenstelling tot wat veel mensen denken. Grondwerk, straatwerk en tuinen aanleggen doen we steeds meer in de winterperiode omdat de winters de laatste jaren niet zo koud zijn. Dat hoeft je dus niet alleen in de zomer te doen als je druk bent met het reguliere onderhoud. Na de krokusvakantie begint het onderhoudsseizoen: tuinen krijgen een eerste onderhoudsbeurt, gevolgd door het verticuteren en maaien van de gazons. In de maanden vlak voor en na de zomer zijn we veel aan het snoeien. In het najaar hebben we onze piekmaanden; veel mensen hebben in de zomer ideeën opgedaan voor de tuin en daarnaast zijn we dan druk met onderhoudsbeurten voor de winter en het opruimen van bladeren.”

Wat maakt voor jou een tuin tot een mooie tuin?

“Ik word altijd blij van een mooi grasveld, maar het belangrijkste vind ik dat een tuin rust uitstraalt, qua verhouding goed past bij het huis en leefbaar is. Uiteraard is het belangrijkste dat de klant kan genieten van en in de tuin en daar werken wij dagelijks met veel plezier aan.”

Naast jullie reguliere particuliere en zakelijke klanten hebben jullie ook nog een aantal bijzondere projecten...

“Ja, wij hebben een aantal bijzondere klanten, zoals de gemeente Haarlem. We verzorgen de stadstuin van het nieuwe gemeentehuis. In Heemstede hebben we een aantal jaren geleden de rotonde bij de Bronsteeweg geadopteerd. Daarnaast onderhouden wij de tuinen van een aantal landgoederen, zoals Landhuis

Robert's favorieten bomen:
zakdoekjesboom (davidia involucrata),
amberboom (liquidambar)
Favoriete plant: helleborus

Mariënhoeve, Landgoed Woestduin en de Gliphoeve. Bij de Gliphoeve hebben we drie jaar geleden de hele tuin gerenoveerd. Samen met een tuinarchitect hebben we de tuin helemaal teruggebracht in de originele staat. Een fantastisch project en met het toen opgestelde beheerplan dragen we nu ook zorg voor het maandelijkse onderhoud.”

Is het nieuwe jaar goed voor jullie begonnen?

“Jazeker, wij zijn nu druk met alle onderhoudsbeurten, maar wij vernieuwen dit voorjaar ook zelf. Een nieuw jaar, een nieuwe look en niet alleen in de tuinen van onze klanten. Ons bedrijf krijgt een nieuwe uitstraling met een nieuw logo. Iedereen zal het binnenkort zien!”

**Hoveniersbedrijf
Van der Weiden**

www.vdweiden.nl

Robert's vrouw Mariëlle deelt zijn passie voor bloemen en planten en is eigenaresse van een hele mooie bloemenwinkel in Haarlem, De Bloemenwinkel. Lees het verhaal van Mariëlle deze zomer in de CHIK!





Leyla Akhondy
Eigenaresse
Leyla Kapsalon

De veelzijdigheid van Leyla Kapsalon

Leyla Akhondy is een vrouw die een duidelijk doel voor ogen heeft en niet stopt tot ze dat bereikt heeft. De Iraanse kwam vijftien jaar geleden naar Nederland en na het behalen van de benodigde papieren opende zij tien jaar geleden haar eigen kapsalon in Heemstede.

In Iran had Leyla Rechten gestudeerd en tevens een kappersopleiding gevolgd. Het bleek dat de diploma's van beide opleidingen niet geldig waren in Nederland. Daarom startte zij met werken bij diverse bedrijven, zodat ze zich snel de Nederlandse taal eigen maakte. Ze wilde verder in het kappersvak en moest dus opnieuw de vereiste diploma's behalen. Leyla: "Tijdens het eerste jaar van de kappersopleiding opende ik mijn salon en in het tweede jaar startte ik met de lessen voor het Staatsexamen NT2."

Alle disciplines onder één dak

"Vanaf het begin wist ik al dat ik niet alleen een kapsalon wilde. Ik wilde veelzijdigheid. Het complete plaatje! Daarom is mijn salon een kap-, nagel- én schoonheidssalon in één." Je kunt zowel bij Leyla als bij haar team – bestaande uit zes dames – dus niet alleen terecht om je haren te laten knippen en verven, maar ook voor nagelstyling, gezichtsbehandelingen, professionele permanente make-up, ontharing en wenkbrauwen epilieren.

Leyla Kapsalon

Te Winkelhof 26
2105 TA Heemstede
(023) 547 27 41
(023) 547 27 42
www.leylakapsalon.nl

"Dit wordt op de populaire Oosterse manier gedaan: met draad. Ook krijgt de klant een professioneel kleuradvies en de gediplomeerde nagelstyliste weet precies wat bij elke klant past."

Zin in een beauty-day? De behandelingen zijn prima te combineren. "Denk aan een uitgebreide gezichtsbehandeling en aansluitend een complete haarverzorging met wassen, knippen, föhnen en eventueel een permanent. Wij werken met de producten van L'Oréal en Keune voor het haar en met Inspira Cosmetics voor de gezichtsbehandelingen."

De klant staat centraal

Leyla's salon is van maandag tot en met zaterdag geopend van 09.00 tot 17.30 uur. "Ik werk op afspraak omdat ik aan elke klant veel aandacht wil besteden en daar dan ook ruim de tijd voor in wil plannen. Wij knippen dames, heren en kinderen. Een warme sfeer creëren is een van onze prioriteiten. Ik hoor regelmatig van klanten dat deze warmte direct bij binnenkomst voelbaar is. Dat probeer ik aan mijn personeel mee te geven; wees geduldig en vriendelijk, zowel tegen de klant als tegen elkaar. Als de sfeer onderling goed is, merkt de klant dat ook. Het werkt. Ik heb klanten die inmiddels verhuisd zijn naar de andere kant van het land, maar toch om de vijf weken hierheen komen voor een behandeling. Naar mijn mening is dat een mooi compliment."

Leyla sluit af. "Wij verkopen desgewenst onze haarproducten aan de klant en men kan eveneens meedoen met ons spaarsysteem. Ik hoop u een keer in mijn salon te mogen begroeten, u bent van harte welkom!"



Frans Vrolijk:

“Door onze kennis zien we sneller de oorzaak van blessures en is de herstelperiode korter”

Fysiotherapeut Frans Vrolijk is begonnen in een maatschap en vanaf 1995 gestart met een eigen praktijk aan de Cloosterlaan in Heemstede. Als manueel- en fysiotherapeut behandelt hij, naast rug- en nekklachten, veel blessures van typisch Heemstedse sporten; tennis, voetbal en hockey. Een snelle afspraak en intensieve behandeling zorgen ervoor dat je weer snel op het veld kunt staan. Ook ondersteunt hij bedrijven bij de preventie van ziekteverzuim.

Fotografie: Jonathan ten Broeke

Frans Vrolijk
Fysiotherapeut

"Men kan bij ons terecht voor diverse soorten therapie: manuele therapie, sport, dry needling en osteopathie. We zijn niet groot, maar we doen heel veel. Momenteel bestaat de praktijk uit drie fysio's, waar binnenkort nog een jonge vrouwelijke collega bijkomt. Een kleine praktijk heeft zo z'n charme: overzichtelijk, rustig en een grote betrokkenheid. Dat merk ik zelf, maar dat hoor ik ook vaak van cliënten. Ze weten hier bijvoorbeeld bij wie ze terecht kunnen en hoe de overdrachten gaan. Korte lijntjes dus."

Samenwerkingen in de sport

Ruim vijftien jaar geleden ging Frans een samenwerking aan met sport- en tennisschool T-Line in Cruquius. "Dat is een mooie mix geworden. De link met sport is ideaal, omdat we daar praktijkruimte hebben. Sporters komen bij ons om te herstellen, waarna ze kunnen aansterken in de sportschool. Dit gebeurt eerst onder begeleiding van een fysiotherapeut, daarna zelfstandig met om de zoveel tijd controle."

Praktijk

Cloosterlaan 10
2101 ZD Heemstede
(023) 528 18 18
06 - 54 61 11 48

Vestiging T-Line

Spaarneweg 52
2142 EN Cruquius

www.favrolijk.nl

"Naast de samenwerking met T-Line, heb ik één keer in de week een inlooppreekuur bij voetbalclub HBC. Met name jongeren komen vaak langs en ouders komen mee als ze vragen hebben." De samenwerkingen met zowel T-Line als HBC, hebben geresulteerd in een enorme toename van kennis rondom deze sporten en alle blessures. "Hierdoor zien we blessures vroeger en is de herstelperiode korter." De sport is een welkome aanvulling op het grote aanbod van 'normale' klachten, zoals hoofd- en nekpijn, benauwdheid, lage rugklachten en allerlei gewrichtsklachten.

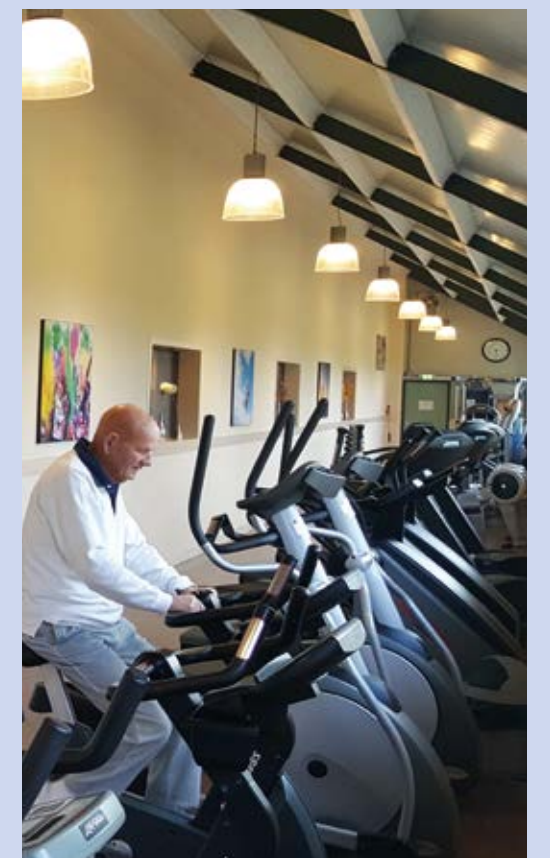
Bedrijventak

"Ik ben huistherapeut bij een aantal bedrijven in de regio. Het is een groeiende tak, omdat de werkdruk groeit en werknemers steeds langer wachten met klachten kenbaar te maken. Soms is het simpel op te lossen. Het handige aan deze samenwerking is dat ik voor een bedrijf een schakel kan zijn als er uitval is. Een arbo-arts zit op afstand, dus ik kan hem vertellen hoe iemand werkt en hoe zwaar de belasting is."

Commercie vs. liefde voor het vak

"Het beroep is enorm in beweging. Dat moet ook, want verzekeraars zitten er bovenop. Behandelingen moeten korter en sneller, maar naar mijn mening zijn er grenzen. Bij sommige praktijken worden mensen zonder consult naar de sportschool gestuurd. Dat is niet onze stijl. Daarnaast worden verzekeringspakketten steeds kleiner. Uiteindelijk bepalen de verzekeraars het gemiddeld aantal behandelingen, ook al zegt jouw pakket anders. Het is een steeds groter probleem geworden en daardoor ook bij diverse consumentenprogramma's geweest, maar het is helaas nog steeds een dilemma."

"Ondanks dit alles blijft het een prachtig vak. Ik geniet nog elke dag van het omgaan met mensen en een verbinding te leggen tussen de klacht en het functioneren in de volle breedte. Als fysio werk je niet alleen aan de fysieke, maar ook aan de psychische kant. We willen dat mensen gemotiveerd raken, vertrouwen krijgen en angsten kwijtraken. Het juiste gevoel krijgen voor het lichaam en de beweging is een belangrijk onderdeel in de fysiotherapie."





Bescheiden van buiten, stralend van binnen.
Ontdek ons verhaal op www.staudtwatches.nl



Exclusief verkrijgbaar bij
VAN VELTHOVEN
J U W E L I E R S

Binnenweg 11, Heemstede - www.vanvelthovenjuweliers.nl - 023 54 77 077

De moderne butler

Lex de Groot
Oprichter Flexington



Wie kent het niet: de zomer komt eraan en je stelt het opknappen van de tuin telkens uit. Of je Wi-Fi werkt niet naar behoren, maar je hebt geen idee hoe je dit oplost. Of je auto moet nodig eens door de wasstraat gereden worden. Allerlei klussen die op je to-do-list staan, maar nooit worden afgevinkt. Wie bel je om dit op te lossen? Lex de Groot, oprichter Flexington. Hij zet voor jou de puntjes op de i.

Lex begon in oktober met Flexington, na achttien jaar gewerkt te hebben in de ICT-branche. "Ik werd 'stropdassen-moe'. Ik heb nagedacht over wat ik wilde doen en wat ik goed kan. Ik heb twee rechterhanden, ik kan goed regelen en plannen. Ik besloot regelneef van beroep te worden. Een soort makelaar in alles. Het handig zijn heb ik van mijn vader. Wat zijn ogen zagen, konden zijn handen maken. Hij kluste regelmatig in huis en ik hielp hem graag."

The Blacklist als inspiratiebron

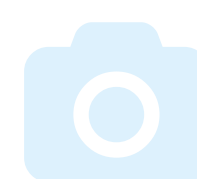
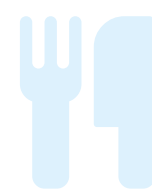
Waar komt de naam Flexington eigenlijk vandaan? "Flex is een combinatie van flexibel (ik sta ook 's avonds en in de weekenden paraat) en Lex. Het stukje 'ington' verwijst naar de serie The Blacklist, waarin Raymond Reddington een echte regelneef is. Ik heb dit programma altijd gevolgd, dus leek het mij leuk om Reddington in de naam van mijn bedrijf te verwerken."

Consider it done

Heb je ergens geen zin, tijd, kennis of kunde voor? No problemo. Flexington neemt het graag uit handen, zodat jij tijd overhoudt voor de leuke dingen van het leven. Denk aan de kinderen ophalen van school, het regelen van een telefoonabonnement (én het onderzoeken wat voor jou het goedkoopste is), het huis schilderen, oppassen op de huisdieren, fietsband plakken, kledingreparatie. Verzin het en Flexington neemt het uit handen. Lex: "Ik wil geen nee verkopen. Ik ontzorg mensen graag met behulp van mijn persoonlijke aanpak."

Moderne butler

Die persoonlijke aanpak begint al bij het intakegesprek. "Tijdens dat gesprek nemen we alle wensen door en bekijk ik de situatie. Vervolgens stel ik een offerte op. Na akkoord plannen we in wanneer ik de klus/het project kan uitvoeren. Vaak ontvang ik de huissleutel zodat ik zorg kan dragen dat de gewenste taken op de achtergrond worden uitgevoerd. Als je thuiskomt is de koelkast gevuld en de afvalbak geleegd." Het maakt niet uit hoe groot of hoe klein de klus is. "Ik ben eigenlijk een butler. Dat is niet meer iemand die alleen bij rijke mensen het eten opdient in een smoking. Nee, juist van alle markten thuis en breed inzetbaar."



Flexington
Zet voor u de puntjes op de i

Leidsevaart 566
2014 HT Haarlem
www.flexington.nl
info@flexington.nl

Heemsteeds Trots:

Winkelcentrum Raadhuisstraat & Binnenweg

Vraag aan een willekeurige Heemstedenaar wat een van de leukste plekken in Heemstede is, dan krijg je vaak als antwoord: het winkelcentrum Raadhuisstraat & Binnenweg. Niet alleen Heemstedenaren lopen graag door dit centrum, maar ook bezoekers uit de regio (zoals Hoofddorp, Haarlem, Bloemendaal en Hillegom) komen graag om gezellig te winkelen of om de dagelijkse boodschappen te doen. Bovendien hebben de winkelstraten een sociale functie: het is een ontmoetingsplek voor Heemstedenaren en mensen die in de omgeving van Heemstede wonen.

Het winkelhart van Heemstede bevat een rijk en gevarieerd aanbod van winkels met een hoog aandeel zelfstandige zaken. Deze zaken hebben elk een uniek aanbod dat garant staat voor diversiteit, kwaliteit en servicegerichtheid. Denk aan de vele prijs-winnende zaken, zoals: Patisserie Tummers, Boekhandel Blokker (Minerva Cultuurprijs), Chateaubriand, Slagerij Van der Geest, Vos Schoenenreparatie, Chinees restaurant Mandarin, Houweling Vers, Van Dam (Leukste Winkel van Nederland 2012 en Chocolatier met een Ster 2015/2016), Alexanderhoeve (gouden medaille NNKC) en de winkelstraat zelf (Leukste Winkelstraat van Nederland 2013)!

Never a dull moment

De actieve Winkeliersvereniging WCH organiseert jaarlijks vele evenementen. Zo vindt de eerste editie Streek- & brocantemarkt 2017 plaats op zaterdag 25 maart van 10.00 tot 17.00 uur. Meer dan zestig kramen in het centrum met streekproducten en brocante. De straat blijft gewoon open en de parkeergelegenheid beschikbaar.

Een terugkerend evenement is de Autoshow, dit jaar op zaterdag 6 mei, van 09.00 tot 17.00 uur. Vele grote automerken showen hun laatste modellen in het centrum.

De Jaarmarkt, dit jaar op zondag 21 mei, van 11.00 tot 17.00 uur. Een lang lint van kramen is verspreid over de gehele Raadhuisstraat & Binnenweg en vormt een van de grootste markten in de regio.

Een uniek aanbod dat garant staat voor diversiteit, kwaliteit en servicegerichtheid

Kortom: *never a dull moment*. Meer weten over de winkels en evenementen? Bezoek www.wch.nl en schrijf je in voor de nieuwsbrief om op de hoogte te blijven van alle ontwikkelingen.



HEEMSTEDE
RAADHUISSTRAAT & BINNENWEG



Veilig de weg op

met Van der Wolf Fietsen



In Heemstede is een redelijk aantal fietsenwinkels te vinden. Een van deze winkels is Van der Wolf Fietsen op de Raadhuisstraat. Nancy en Gertjan zijn de trotse eigenaren en houden zich niet bezig met de concurrentie. "We doen ons eigen ding en hebben ons eigen plan", aldus Gertjan. Hij begon als 11-jarige in een schuurtje en besloot op latere leeftijd van zijn hobby zijn werk te maken.

Gertjan begint zijn verhaal met een achtergrondschets. "Mijn moeder had een brommer in de schuur staan die al jaren niet werkte. Ik ging eraan sleutelen totdat ie het weer deed en dat lukte. Zo begon ik ook aan fietsen te sleutelen. Ik haalde alles helemaal uit elkaar en bouwde het opnieuw op. De schuur was mijn territorium waar ik elke dag te vinden was. Mensen uit de buurt wisten ervan en brachten graag hun fietsen naar mij". Lachend vult Nancy hem aan: "Je moeder vond het alleen niet zo leuk dat je dit af en toe in de keuken deed!"

Groeïende business

Gertjan werd elektricien, maar bleef het sleutelen aan fietsen als hobby houden. "Er kwam een flinke tegenslag. Nadat mijn arm uit de kom sloeg in een boormachine, kwam ik in de ziektewet terecht. Ik startte een zoektocht: wie ben ik en wat wil ik? Er kwam van alles op mijn pad en uiteindelijk besloot ik om voor mezelf te beginnen." Samen met Nancy begon hij met het verkopen van tweedehands fietsen in een ruimte van zestien m², maar dit werd al gauw te klein. Nancy: "We verhuisden naar de Raadhuisstraat. Het pand bleek alsnog te klein, waardoor we vorig jaar verhuisden naar het huidige pand op nummer 63."

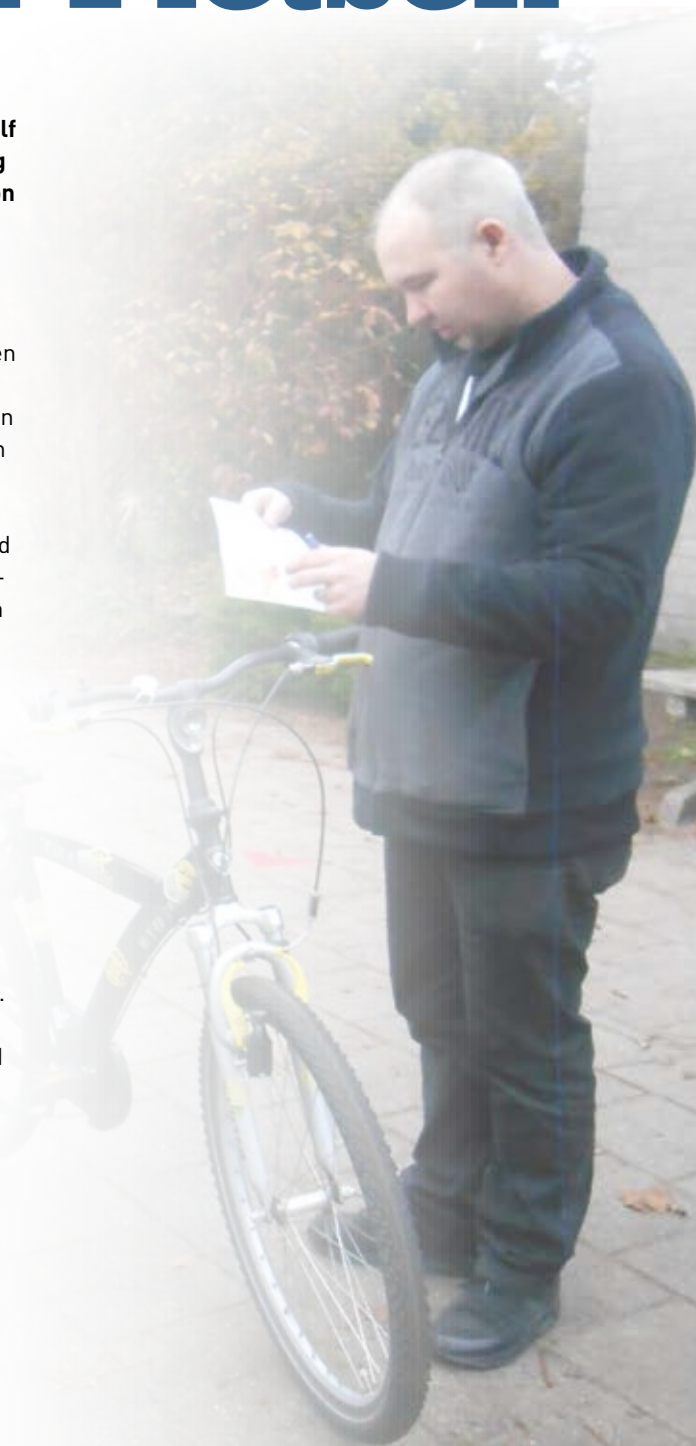
Iedereen veilig de weg op

Met de uitbreiding van de winkel kwam ook een uitbreiding van het merkenassortiment. "We hebben een fiets voor iedere portemonnee; van tweedehands tot dure merken. We willen geen 'nee' verkopen aan de klant. Daarom zijn we ook zes dagen in de week open", aldus Nancy. Gertjan haakt in: "Klantvriendelijkheid en goed advies vinden wij het belangrijkste. Tegenwoordig koopt men alles op internet omdat het dan goedkoper is. Je krijgt de fiets in een doos en dient hem zelf in elkaar te zetten, wat niet altijd goed gaat. Een fiets blijft een service-product waarvoor je naar de winkel moet."

Nancy: "Sommigen zeggen dat we te eerlijk zijn. Als een ouder hier met zijn kind een fiets komt kopen, zeg ik altijd dat het kind de fiets eerst moeten 'passen'. Soms past de fiets niet en dat betekent dat het kind bijvoorbeeld omvalt als het bij een stoplicht staat. Ik zeg dan gewoon dat ze de fiets niet moeten kopen. We willen niemand onveilig de weg opsturen. Daarom is iedereen welkom voor een passend advies."

van der Wolf
FIETSEN
reparatie - onderhoud - verkoop

Raadhuisstraat 63
2101 HD Heemstede
www.vanderwolffietsen.nl



Een warm welkom bij Boutiquehotel Staats

Claudia van den Berg
Managing Director
Boutiquehotel Staats

Fotografie: Judith Cappon

Als je Boutiquehotel Staats binnenstapt, loop je direct tegen een aantal eye catchers aan: metershoge plafonds, hoge raampartijen en een combinatie van stijlen die verrassend goed werkt. Vanaf 1 mei 2017 is dit hotel in Haarlem open for business, maar HIK mocht alvast een kijkje nemen. Onze reisgids: de Heemstedse Managing Director Claudia van den Berg.

Claudia doet dit niet alleen. Compagnon Michel Ruijgrok (eigenaar van designbureau ESTIDA) trekt alles uit de kast om van dit hotel een bijzondere verblijfsomgeving te maken. Claudia brengt haar jarenlange gastvrijheid-ervaring mee, om te zorgen dat het de gasten straks aan niets ontbreekt. "ESTIDA is gespecialiseerd in horecaprojecten. Dit hotel is de ideale manier om te laten zien waar ESTIDA voor staat. Michel heeft namelijk de volledige vrijheid om het in te richten." Waar komt dat vertrouwen vandaan? "Voordat Hotel Staats op mijn pad kwam, werkte ik bij ESTIDA. Michel en ik kennen elkaar goed, wat zorgt voor een soepele samenwerking."

Maatschappelijke samenwerking

Hotel Staats richt zich niet alleen op de toeristische markt. "We hebben twee vergaderzalen zodat we ook de zakelijke gast kunnen behagen. Lunch kan van tevoren besproken worden, dineren kan in het restaurant en buitenlandse gasten kunnen hier blijven overnachten. Hier vergaderen en/of eten brengt ook een stukje maatschappelijke lading met zich mee."

Waar komt die maatschappelijke lading dan vandaan? Claudia: "Hotel Staats werkt samen met De Ripper, een restaurant dat al ruim dertig jaar in het pand zit. De Ripper is een opleidingsrestaurant waar vijf leermeesters leidinggeven aan jongeren die door welke omstandigheden dan ook zijn uitgevallen in het reguliere onderwijs. Ook het restaurant is flink verbouwd. Er is een fijne werkplek gecreëerd voor de jongeren."



Ripperdastraat 13a
 2011 KG Haarlem
www.hotelstaats.nl

Sfeervolle beleving

"De ambiance is warm, verzorgd, maar heeft ook her en der een rauw randje. Zo hebben we niet alles van boven tot onder laten stuken. We refereren bewust een beetje naar de oude herkomst met verschillende verzamelstukken en combinaties van bijvoorbeeld een sfeervolle bank met daartegenover een vintage stoel die wel het stofje van nu heeft." Volgens Claudia moet een hotel beleving bieden. "Naast goede voorzieningen op het gebied van geluidsisolatie, airconditioning en sanitaire voorzieningen, heeft iedere kamer heeft ander interieur. Iets dat helemaal past bij het concept van Hotel Staats."

Een stap verder

"Het interieur is heel bepalend en zal mensen direct het gevoel geven dat ze hier iets extra's krijgen. Het mag de gast aan niets ontbreken. We hebben daarom gekozen voor goede bedden, onbeperkt Wi-Fi, fijne douches en gratis koffie, thee en water met wat lekkers erbij. Tevens is er altijd iemand aanwezig om de gast te ontvangen ook al check je pas om 23.00 uur in. Natuurlijk is gastvrijheid het kernwoord in de horeca, maar ik wil het een stap verder brengen."

Nieuwsgierig geworden? Je kunt nu al een kamer boeken via www.hotelstaats.nl!



Oude Kerk

Om de Oude Kerk beter geschikt te maken voor bijeenkomsten en concerten is onder meer een glazen corridor gerealiseerd naar de Pauwehof. Een goed voorbeeld van vernieuwing om daarmee het monument (de kerk) beter te kunnen gebruiken. Genomineerd in 2016.

Prestigieuze prijs voor Heemsteeds cultureel erfgoed

Op 8 juni aanstaande wordt voor de derde keer de Burgemeester David Eliza van Lennep Erfgoedprijs uitgereikt. Deze prijs werd in 2015 ingesteld door de Historische Vereniging Heemstede-Bennebroek (HVHB).



Raadhuisplein 25

Herstel van een karakteristiek pand, rechts van het raadhuis. Fraai gerestaureerd met aandacht voor details. Vormt samen met de panden Raadhuisstraat 1 t/m 7 ernaast een waardevol ensemble. Kandidaat in 2016.



Raadhuisstraat 49

Het gaat hier vooral om de etalage, waarvan de oude indeling is teruggebracht. Daarbij is goed rekening gehouden met het tegeltableau met de belettering J. Zijlstra Hz. Dat is een restant van de kruidenierswinkel van Zijlstra uit de jaren dertig. De 'keramiekpui' en de etalage vormen een fraai geheel. Winnaar van de Erfgoedprijs 2016!

Met deze prijs wil de vereniging een stimulans geven aan initiatieven op het gebied van cultureel erfgoed in Heemstede en Bennebroek. Denk aan de restauratie van een karakteristiek of beeldbepalend pand, of aan herbestemming van een monument, al dan niet in combinatie met nieuwbouw. Maar ook aan behoud of vernieuwing van historisch groen, of aan een bijzondere publicatie. Kortom, aan initiatieven die de leefomgeving en het cultureel erfgoed in Heemstede en Bennebroek een impuls geven.

De naamgever

David Eliza van Lennep (1865-1934) was van 1891 tot 1916 burgemeester van Heemstede. Onder zijn leiding veranderde Heemstede van een dorp van buitenplaatsen, wasserijen en bloembollen richting de moderne forensengemeente die het nu nog is. Een belangrijke bestuurder dus, die veel voor Heemstede heeft betekend.

De HVHB kon in 2015 de Erfgoedprijs instellen dankzij een legaat uit de nalatenschap van mevrouw J.C.F. van Zonneveld. Zij woonde in Heemstede en was lid van de HVHB.

Kandidaten, genomineerden en winnaars

In 2015 ging de prijs naar de Stichting Move voor de Trambrug in Bennebroek, in 2016 naar de familie Reijn-Van Lent voor de restauratie van het gemeentelijk monument Raadhuisstraat 49, vroeger kruidenier Zijlstra, nu

Catering de Dreef. De winnaar ontvangt een in opdracht van de HVHB door de Heemstedse kunstenaars Christine van der Velden gemaakte penning.



De penning voor de winnaar van de erfgoedprijs is ontworpen door de Heemstedse kunstenaar Christine van der Velden.

Wie is er gekandideerd, genomineerd en wie wordt de winnaar?

Dit jaar was er tot 15 maart gelegenheid om kandidaten in te dienen. Wie dat zijn kun je zien op www.hv-hb.nl. Bij het in druk gaan van deze HIK waren de kandidaten 2017 nog niet bekend. Een deskundige jury (Olga van der Klooster, René Dessing, Rob Hinse, Wim de Wagt en Johannes van der Weiden) beoordeelt de kan-

didaten. Hieruit worden drie genomineerden gekozen en de winnaar wordt bekendgemaakt op de voorjaarsbijeenkomst van de HVHB op 8 juni in de Oude Kerk op het Wilhelminaplein (vanaf 19.30 uur).

Wil je aanwezig zijn bij de uitreiking van de Erfgoedprijs? Zien wie de penning overhandigd krijgt? Dat kan: ook de lezers van HIK zijn van harte welkom. Toegang gratis, borrel na afloop.



De wolven namen alles mee

Het schokkende verhaal over de roof door de Duitsers in de Tweede Wereldoorlog van de kunstverzameling van de Duits-Joodse bankier Fritz Gutman, bewoner van de Heemstedse buitenplaats Bosbeek, en de jarenlange zoektocht naar de verzameling. Geschreven door kleinzoon Simon Goodman. Kandidaat in 2016.

Heemsteedse Kunstbeurs 2017

Wie had kunnen bedenken dat de Heemsteedse Kunstbeurs in zo'n korte tijd zou uitgroeien tot een succesvolle publiekstrekker van hoog niveau? Het begon allemaal vijf jaar geleden. Al direct was de beurs een doorslaand succes. Een schot in de roos. De beurs beleeft nu in 2017 haar eerste lustrum. Het door kunstenaars georganiseerde driedaagse evenement heeft in de afgelopen jaren een unieke en stevige positie verworven.

De Heemsteedse Kunstbeurs blijft in ontwikkeling. Zo streeft zij ernaar ieder jaar de beste selectie aan deelnemers en kunstuitingen samen te brengen. Met dat doel heeft de organisatie een externe ballotage-commissie in het leven geroepen. Daarnaast worden elk jaar musici en dichters uit Zuid-Kennemerland uitgenodigd. Dit alles om een inspirerende omgeving te creëren

waar het contact tussen kunstenaar en publiek zo laagdrempelig mogelijk is. Dit is interessant voor zowel kunstenaar als bezoeker. In het huidige kunstklimaat zijn die immers niet vaak in de gelegenheid om direct met elkaar van gedachten te wisselen over het gepresenteerde werk.

De beurs houdt zijn pied-à-terre voor de derde keer in Groenendaal SportPlaza in Heemstede. Het complex is voor auto's goed bereikbaar en biedt ruime en gratis parkeergelegenheid. Om kostendekkend te zijn, wordt een lage entreprijs van € 3,- per persoon gevraagd (kinderen en jongeren tot 18 jaar gratis).

Het laatste nieuws, een overzicht van de deelnemende kunstenaars, het cultuurprogramma en de routebeschrijving vind je op www.heemsteedsekunstbeurs.nl.

HEEMSTEEDSE KUNSTBEURS

31 maart • 1/2 april
vr. 19-22 uur
za./zo. 11-17 uur



SPORTPARKLAAN 16 • 2103 VT HEEMSTED
www.heemsteedsekunstbeurs.nl



Wist je dat...

De werkzaamheden aan het raadhuis van een leien dakje gaan? Het oude deel van het raadhuis krijgt momenteel nieuwe dakpannen. Het raadhuis is een rijksmonument en bij het groot onderhoud wordt het dak weer in de oorspronkelijke staat teruggebracht. Het dak wordt voorzien van de 'Penrhyn dakleien'. In de klokkentoren komen originele details terug van het raadhuis uit 1906. Als het weer meewerkt, wordt het werk naar verwachting half maart 2017 afgerond en kan het dak als het goed is weer een dikke eeuw mee.

Veel verenigingen en activiteiten in Heemstede drijven op vrijwilligers? En dat veel vrijwilligers één-op-één steun geven aan mensen die dat nodig hebben? Bijvoorbeeld door te helpen bij de administratie, met mensen in een rolstoel fietsen of gewoon gezelschap bieden. Er is nu een mooi filmpje gemaakt waarin vrijwilligers vertellen wat hen drijft. Bekijk het filmpje op www.vimeo.com/196263513. Kijk voor meer informatie op www.wijheemstede.nl.

Je nu ook in de Wilhelminakerk kunt trouwen? Een kerkelijk huwelijk kon natuurlijk al, maar nu kun je er ook voor de wet trouwen. Meer weten? Kijk op www.kerkpleinheemstede.nl/trouwen.

We in Heemstede al heel duurzaam bezig zijn? Bij de milieustraat worden veel materialen uit afgedankte elektrische apparaten en energiezuinige lampen (e-waste) ingeleverd. Zoveel zelfs, dat de Wecycle, dat e-waste recyclet, in februari als beloning een cheque ter waarde van €1.000 aan een lokaal goed doel schonk: de stichting 'Kom in mijn tuin'.

Heemstede de Klimaatverbond Energy Battle 2017 heeft gewonnen? Deze battle is een energiebespaarwedstrijd, waarbij gemeenten samen met inwoners en medewerkers de uitdaging aangaan om zoveel mogelijk energie te besparen. In enkele maanden heeft Heemstede een besparing van maar liefst 15% elektriciteit en 25% gas gerealiseerd!



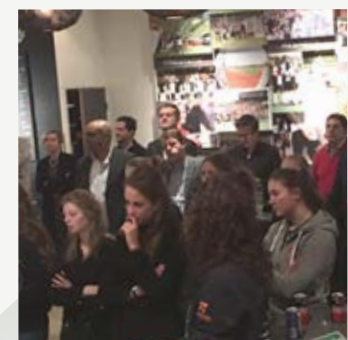
HFC

Sponsor
borrel met
gastspreekster
Barbara Barend

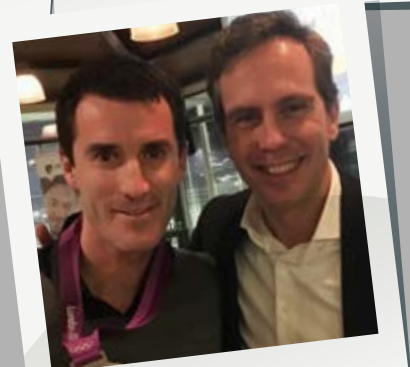
Fotografie Robert van Koolbergen



Sponsor
borrel met
gastspreeker
Rick Nieman



Sponsor
borrel met
gastspreeker
Marcel Balkestein





Gemeente Heemstede denkt mee met ondernemers

De gemeente Heemstede hecht veel waarde aan een goed vestigingsklimaat voor ondernemers. Bedrijvigheid is namelijk een belangrijk ingrediënt voor leefbaarheid, dus wil de gemeente deze bedrijvigheid een impuls geven. Belangrijk daarbij is het persoonlijk contact met ondernemers, zo vertellen wethouder Sebastiaan Nieuwland en beleidsmedewerker economische zaken Mireille Middendorp. “Als we weten waar behoefte aan is, kunnen we daar ons beleid op baseren.”

In de ‘Visie winkelcentra Heemstede’ heeft de gemeente een pakket aan maatregelen voorgesteld om de positie van de winkelcentra te versterken. “Voor ondernemers is het een uitdagende tijd. Door de concurrentie van webshops moeten winkeliers meer hun best doen om zich te onderscheiden. Bijvoorbeeld door beleving aan te bieden, klanten een welkom gevoel te geven en een hoge servicegraad te hanteren”, weet Sebastiaan Nieuwland. “Het is aan de ondernemer hoe hij daar invulling aan geeft. Als gemeente kunnen wij de juiste randvoorwaarden creëren. Denk aan goede bereikbaarheid, voldoende parkeergelegenheid, een verzorgd en groen straatbeeld en aantrekkelijke looproutes door het winkelgebied.”

‘Morgen beginnen’

Deze en andere maatregelen maken deel uit van het actieprogramma dat de gemeente Heemstede wil uitrollen. Om te checken of ondernemers op deze maatregelen zitten te wachten, gaan Sebastiaan en Mireille met hen in gesprek. “We maken een rondgang langs alle ondernemers die in onze gemeente zijn gevestigd”, vertelt Mireille, die ook duurzaamheidscoördinator is. “Als we de voorgestelde maatregelen met hen bespreken, zeggen ze vrijwel unaniem: ‘goed plan, ga morgen maar beginnen’. We liggen dus aardig op één lijn. Sommige maatregelen worden nu al uitgevoerd, zoals reparatiewerk aan straatmeubilair. Meer ingrijpende zaken, zoals de aanleg van

parkeerplekken voor fietsen en auto’s en de aanleg van fietssuggestiestroken, volgen later.” Overigens zijn er ook punten van discussie. “Bijvoorbeeld de mogelijke aanleg van zebra-paden. Ondernemers hebben goede ideeën over mogelijke oplossingen.”

Voor de gemeente Heemstede is deze aanpak een goede manier om dichterbij de ondernemers en winkeliers te komen. “Door met elkaar in gesprek te gaan, krijgen we meer inzicht in en begrip voor elkaars situatie. Een goede basis voor samenwerking”, vindt Sebastiaan. “Het biedt ons ook de gelegenheid om uit te leggen hoe de politieke situatie rond een bepaald onderwerp is en hoe dit onze besluit-

“Wij houden niet zo van ‘nee’”

vorming beïnvloedt.” Mireille: “Wij proberen met ondernemers mee te denken. Wij houden niet zo van ‘nee’, liever onderzoeken we wat er wél kan en vinden we een oplossing waar iedereen blij mee is. Dat is meer werk voor ons, maar zo kunnen we waarmaken wat we beloven. Niet voor niks is het aantal uren voor economische zaken uitgebreid van vier naar zestien uur per week.”

Aanspreekpunt

Overigens gaat de aandacht van de gemeente niet alleen uit naar de winkeliers. Zo benadrukt de wethouder het belang van de grote groep ZZP-ondernemers. “We willen de kennis en creativiteit van deze groep graag verbinden

aan onze economie.” Ook de ondernemers van de bedrijventerreinen, waaronder bedrijventerrein Cruquius-Nijverheidsweg, kunnen een bezoek verwachten. Sebastiaan: “Fijn is dat de ondernemers van dit bedrijventerrein zich hebben verenigd en daarmee een herkenbaar aanspreekpunt zijn voor de gemeente.” Over aanspreekpunt gesproken: Mireille is het aanspreekpunt voor ondernemers. “Ondernemers kunnen bij mij terecht met vragen rond hun onderneming. Soms kan ik het antwoord direct geven, soms moet ik er intern naar op zoek gaan of verbind ik partijen met elkaar. Het belangrijkste is dat ondernemers zich gehoord voelen.”

De rondgang langs ondernemers is leerzaam, vinden Mireille en Sebastiaan. “We krijgen meer zicht op het ondernemerschap. We zien ook parallellen met het werk van de gemeente. Denk aan flexibiliteit, inspelen op de (veranderende) behoefte van je klanten, goede en snelle service bieden, onderscheidend zijn.” Over dat laatste benadrukt de wethouder. “Om ervoor te zorgen dat mensen in onze gemeente willen ondernemen, wonen, werken en recreëren, moeten we Heemstede goed op de kaart zetten. We hebben veel te bieden, van een mooi winkelhart tot het Groenendaalse bos, het zwembad en mooie landgoederen. Daar zullen we ons sterk voor maken.”



Mireille Middendorp
Beleidsmedewerker

Sebastiaan Nieuwland
Wethouder

Agenda

- 23 maart Boekpresentatie en interview Sonja Barend – Theater de Luifel
- 25 maart Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – GVVV
- 25 maart Streek- en brocantemarkt – Binnenweg/Raadhuisstraat
- 31 maart Marc de Hond – Theater de Luifel
- 31 maart – 2 april Heemstedse Kunstbeurs – Sportplaza Groenendaal
- 7 april Eric van Sauers – Theater de Luifel
- 8 april Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Jong Sparta Rotterdam
- 17 april Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Barendrecht
- 29 april Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Excelsior
- 1 mei Theater- en excursieprogramma – Burgerzaal Raadhuis Heemstede
- 6 mei Autoshow Binnenweg/Raadhuisstraat
- 7 mei Harmonie St. Michaël & Bodine Hilhorst (The Voice Kids) – Coornhert Lyceum
- 13 mei Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Jong FC Twente
- 21 mei Voorjaarsmarkt – Binnenweg/Raadhuisstraat
- 8 juni Uitreiking Erfgoedprijs – Oude Kerk



**Uw bekende gezichten van
Martin Schilder Heemstede
verhuizen naar Haarlem.**

Verhuist u met ons mee?

www.martinschilder.nl

Martin Schilder
Leidsevaart 10, 2013 HA Haarlem
T: (023) 512 81 82
E: contact@martinschilder.nl

Martin Schilder
Automobielbedrijven

UW ZWITSERS ZAKMES IN VISUELE COMMUNICATIE



Mediadam
023 30 30 360
www.mediadam.nl

GRAFISCH ONTWERP
DRUKWERK
SIGNING
MEGA VISUALS
FOTOGRAFIE
RELATIEGESCHENKEN