

hik

HEEMSTEDE IN KAART

Nummer 9
september
2017

OP BEZOEK BIJ HET
OUDE SLOT

PROEFLOKAAL
DE GROENE DRUIF
BESTAAT **35 JAAR**

C'EST BON:
DE SNOEPWINKEL VOOR
VOLWASSENEN

**GASTON
STARREVELD**

EINDELIJK WEER TERUG IN HEEMSTEDE



Thuiskomen in een buitengewone omgeving

OP EEN NIEUWE WOONPLEK DICHTBIJ HEEMSTEDE

Wickevoort biedt je het beste van twee werelden. Hier geniet je van een lommerrijke omgeving, terwijl Heemstede en Haarlem op fietsafstand liggen. Wonen op een natuurlijke plek met prachtig volgroeid groen en een stadsboerderij, gelegen op een historische locatie. En wel zo bijzonder: samen met andere bewoners geef je zelf vorm aan je ideale woonomgeving. Een buitenkans!

Landgoed Wickevoort is voortdurend in beweging. Schrijf je nu in voor de nieuwsbrief dan ben je altijd als eerste op de hoogte.

Voorwoord

Ja lieve lezers en lezeressen, daar is-ie weer! Een spiksplinter-nieuwe HIK. Terwijl jullie lekker op vakantie waren, sprak HIK weer met interessante Heemstedenaren en daar leer je nog eens wat van! Wist je dat de vrijwilligers bij Brandweer Heemstede gemiddeld 150 keer per jaar uitrukken? En dat er in Haarlem het Vrouw & Kind Centrum gaat komen, zodat alle zorg voor kinderen zich op één plek bevindt?

Nog een weetje: dit jaar is er een hoop te vieren in Heemstede. Zo bestaat Proeflokaal de Groene Druif 35 jaar, JRS Makelaars 30 jaar, Mobility Group Haaker 30 jaar, Optie 1 Heemstede 10 jaar en HealthclubNU 5 jaar! Dit is niet alles. Hilde Slagter en haar man Marcel vieren van 12 oktober tot en met 5 november tien jaar ondernemerschap bij Gall & Gall Heemstede met natuurlijk de bijbehorende jubileumacties!

Een ander nieuwtje wat je misschien niet ontgaat is: Gaston Starreveld is terug in Heemstede! Niet om langs de deuren te gaan met prijzen van de Postcode Loterij, maar om hier met zijn gezin te komen wonen. Gaston is opgegroeid op het Marisplein en heeft louter fijne herinneringen aan zijn jeugd. Dat is dan ook de reden van zijn verhuizing. "Marisa en ik willen onze dochter ook zo'n fijne jeugd geven!"

Ik zal jullie niet langer ophouden, want er is weer genoeg te lezen. Geniet ervan!

Robbert-Jan Driessen
Mediadam



COLOFON

HIK is een uitgave van Mediadam en verschijnt 4 keer per jaar in een oplage van 8.000 exemplaren.

Redactie
Brigitte Biegstraaten, Marit Merkus, Emilie van Dijk
Vormgeving
Petra van der Werf-Wortman, Romy Zonderhuis
Fotografie
Remco Meijer, Petra van der Werf-Wortman
Sales
Robbert-Jan Driessen, Ronald Duijtschoff,
Remco Meijer
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 veeveelvoudigd of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of welke andere wijze dan ook zonder vooraf schriftelijke toestemming van Mediadam.

Adverteren? Suggesties? Neem vrijblijvend contact met ons op.

In deze HIK...



04



07



12



14



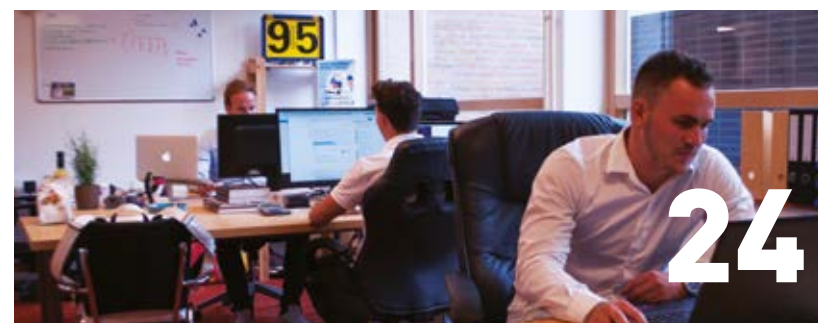
16



18



22



24

Cover Story 04

Gaston Starreveld

Financieel 06

Clercx Notarissen
IBS Capital Allies
Rabobank Haarlem & Omstreken

Juridisch 09

Lexsigma Advocaten

Wonen 10

Van Wonderen Makelaardij
Bouw- en Schildersbedrijf Rijnierse
Hoveniersbedrijf Van der Weiden
JRS Makelaars
KPG Architecten
Hypotheek Informatie Punt

Sport 17

Boks Heemstede
Voetbalclinic HFC & Evi
HealthclubNU

Onderwijs 21

Spring Huiswerk & Coaching
Nicolaas Beetsschool

Online 24

Made Marketing

26 Culinair

Post Verkade Groep
C'est Bon
Gall & Gall Heemstede
Bakker Bertram
Proeflokaal de Groene Druif

32 Beauty & Gezondheid

Léon Winkel
Tina Hair

35 Mode

De Boulevardschaar

36 Lifestyle

Optie 1
Mobility Group Haaker
Forces to Explore
WCH
Juwelier Van Velthoven

43 Kunst & Cultuur

Stichting Podia Heemstede
Emilie van Dijk

45 Gemeente

Brandweer

46 Wist je dat

47 Society

48 Agenda



26



31



35



36



38



40



45



Gaston Starreveld kennen we allemaal als de goednieuwsbrenger in de rode jas met een gouden envelop in de ene hand en een bos bloemen in de andere hand. Tien jaar geleden verhuisde hij samen met zijn vrouw Marisa en jongste dochter naar Marbella, maar het gezin komt nu weer terug naar Heemstede. “Ik wil mijn dochter net zo’n fijne Heemstedse jeugd geven als die ik heb gehad.”



Gaston Starreveld

Terug in Heemstede

Gaston is opgegroeid op het Marisplein tegenover Koninklijke Roei- en Zeilvereniging Het Spaarne. “Heemstede is een fijne, veilige plek om op te groeien. Ik zat op de Gerrit Barger school (wat nu Haemstede Barger is), maar ik vond er niks aan. Ik stopte daarom op jonge leeftijd met school en begon met allerlei baantjes. Ik heb overal in Heemstede gewerkt: bij de snackbar, ik had bakkerswijken, werkte als glazenwasser, plugger bij een platenmaatschappij, verhuizer, vertegenwoordiger, dj... noem het op en ik heb het gedaan.”

“Heemstede heeft toch alles!”

“Ik heb Heemstede altijd geweldig gevonden en heb hier vroeger ook met Marisa gewoond, waardoor zij het ook als een fijne plek heeft leren kennen. Er was dus geen discussie of we terug moesten gaan. Heemstede heeft toch alles! Uitvalswegen, strand, zee en duinen in de buurt, de Heemstedse winkelstraten zijn top, gezellige kroegen en geweldige restaurants. Ik kan voorlopig nog wel even doorgaan. Het is een fijn idee dat we nu onze basis weer in Heemstede hebben. Onze goede oude bakermat.”

Verbouwing

Het nieuwe stulpje van Gaston en zijn gezin is een historisch pand. Gaston: “De laatste melkboeren van Heemstede, de gebroeders Brouwer, woonden daar. Marisa en ik houden wel een beetje van risico’s nemen, dus het is een groot project geworden waarbij we met de bulldozer door het pand zijn gereden. Het was een flinke verbouwing, maar dat weegt niet op tegen het gelukkige gevoel dat we ervoor terugkrijgen.”

Gaston heeft de bouw zelf begeleid. “Gedurende de bouw stapten er altijd buurtbewoners binnen om even te vragen hoe het gaat. Dat is echt Heemsteeds zoals het hoort te zijn! Het is goed om te zien, want door mijn werk bij de Postcode Loterij zie ik dat Nederland erg gehaast is en steeds meer verstijft. Neem toch wat meer de tijd voor elkaar! Ik hoor vaak genoeg dat mensen wel hun burens kennen, maar niet de mensen die naast hun burens wonen. Er moet meer aandacht besteed worden aan de sociale cohesie, iets waar we bij de Postcode Loterij erg veel voor doen. Denk hierbij aan de Nationale Burendag. Alles om maar meer harmonie in wijken en buurten te creëren.”

Pay it forward

“Die harmonie zit er echt wel in bij Nederland. Toen het vrouwenelftal Europees Kampioen werd, voelde je gelijk weer die vibe. Dat gevoel van eenheid voelen we ook op momenten wanneer er iets vreselijks gebeurt, zoals de MH17-ramp. Het is jammer dat er zoiets moet gebeuren om weer één te zijn. Ontmoet mensen, praat even vijf minuten tegen elkaar. Deze boodschap verspreid ik voor mijn werk en ik ben van plan om die boodschap ook in Heemstede te verspreiden.”

Een grote marketingmachine?

Starreveld werkt bijna 27 jaar voor de Postcode Loterij en heeft in zijn carrière veel zien veranderen in zowel Nederland als over de grens. “Men zegt weleens dat het een grote marketingmachine is. Dat klopt. Hoe harder ik schreeuw, hoe meer loten we verkopen en hoe meer geld we aan de goede doelen kunnen geven. Ik ben er zo trots op dat we over de hele wereld

verschillen hebben gemaakt en blijven maken. Kinderen kunnen weer naar school en krijgen medische hulp, mensen hebben weer onderdak na een ramp, natuurgebieden zijn gered... dat krijgen wij als klein landje voor elkaar en daar ben ik zó trots op.”

De wijze les van Gaston

“De straten, de verhalen, de gezichten... ik kan boeken volschrijven over wat ik heb meegemaakt tijdens mijn bezoeken bij de mensen thuis. Dat geldt ook voor het buitenland. Zo ben ik na de aardbeving in Haïti daar naartoe gereisd en heb ik samen met ondernemers en bewoners staan bouwen aan een nieuw leven. Dankzij het geld uit Nederland hebben we 45.000 gezinnen onderdak kunnen geven. Dat vergeet ik van m’n leven niet.”

“Doe waar je goed in bent en waar je gelukkig van wordt, dan gaat de rest vanzelf”

“Door mijn werk bij de Postcode Loterij maak ik veel mee. Hierdoor besef ik steeds meer dat het leven uit geluksmomenten moet bestaan. Die momenten moet je proberen elke dag zelf te creëren, maar sta er ook voor open dat een ander die momenten voor jou creëert. Ga naar buiten, maak een praatje en luister naar elkaar. Doe waar je goed in bent en waar je gelukkig van wordt, dan gaat de rest vanzelf.”

HUGO



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

De gemeenschap van goederen gaat in 2018 veranderen!

Als u na 1 januari 2018 gaat trouwen en geen huwelijkse voorwaarden maakt, geldt de nieuwe wetgeving over de gemeenschap van goederen voor u. Dit geldt trouwens ook als u een geregistreerd partnerschap bij de gemeente aangaat.

Door deze nieuwe wetgeving blijft het vermogen en de schulden die u vóór het aangaan van het huwelijk heeft, buiten de gemeenschap van goederen. Ook erfenissen en schenkingen die u krijgt, blijven buiten de gemeenschap van goederen.

Gezamenlijk eigendom van vóór het huwelijk
Heeft u echter bepaalde goederen al samen in eigendom vóór uw huwelijk, dan vallen deze goederen wel gewoon in de gemeenschap van goederen. Dit geldt ook als u niet voor gelijke delen gerechtigd bent in deze goederen.

Als u bijvoorbeeld voor 70% eigenaar bent van de woning en uw aanstaande echtgenoot voor 30%, valt deze woning na uw huwelijk gewoon in de gemeenschap van goederen. U bent dan dus uw extra aandeel kwijt en bij een echtscheiding krijgt u slechts 50% van de woning in plaats van de 70% die u oorspronkelijk had. Als u dit niet wilt, moet u dus huwelijkse voorwaarden maken!

Scheiding van vermogen

Als u na 1 januari 2018 in het huwelijksbootje stapt zonder eerst huwelijkse voorwaarden op te laten stellen, zal er in het geval van een echtscheiding sprake kunnen zijn van verschillende soorten vermogens. Het vermogen van partijen kan worden onderverdeeld in:

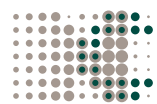
1. privé-vermogen voor het huwelijk verkregen,
2. privé-vermogen verkregen in het huwelijk door schenkingen en erfenissen, en
3. het resterende gezamenlijke vermogen, zijnde de bezittingen en schulden verkregen/aangegaan tijdens het huwelijk door beiden of door een van de twee.

De vermogens genoemd onder punt 1 en 2 blijven bezit van de persoon die het vermogen heeft verkregen. Het vermogen genoemd onder punt 3 is het gemeenschappelijk vermogen en zal bij een echtscheiding gedeeld worden.

Aansprakelijkheid voor schulden van de ander
Schulden die ontstaan tijdens het huwelijk - en waarvoor een van de partners persoonlijk aansprakelijk is - vallen in de nieuwe regeling nog steeds binnen de gezamenlijke aansprakelijkheid. Een schuldeiser van een van de echtgenoten kan de openstaande schuld verhalen op het totale vermogen dat binnen het huwelijk is opgebouwd, maar het persoonlijke vermogen van de niet-betrokken huwelijkspartner blijft buiten schot.

Administratieplicht is van groot belang
Om het onderscheid te kunnen maken tussen de vermogens, zal echter gedurende het huwelijk structureel moeten worden bijgehouden wat van wie is. Er komt dus een stevige dosis boekhouding aan te pas. Als er niet aan deze administratieplicht is voldaan, is de kans zeer groot dat er moet worden gedeeld. En laat dit laatste nu in de praktijk eerder hoofdregel dan uitzondering zijn.

Conclusie: hoewel door de nieuwe wetgeving de gemeenschap van goederen beperkter wordt dan nu het geval is, blijft het in veel gevallen nuttig om toch huwelijkse voorwaarden te maken.



NOTARISKANTOOR
CLERCX
notariskantoorclercx.nl

Kennemerplein 11
2011 MH Haarlem
www.notariskantoorclercx.nl

“Bondgenoten zijn, dat is onze ambitie”

Ooit begonnen als trainee bij ABN AMRO, zit Sander sinds 2000 in het Private Banking vak en heeft hierin jarenlang ervaring opgedaan bij Van Lanschot en Rabobank. Nadat hij de afgelopen jaren bij Rabobank vooral in zijn rol als Manager Private Banking meer manager was geworden dan private banker, is hij heel blij in deze nieuwe functie bij de ondernemende vermogensbeheerder IBS Capital Allies.

“IBS is dertig jaar geleden opgericht als Instituut voor Beleggings Strategie voor de institutionele markt. In 2012 is IBS samengegaan met een aantal bankiers afkomstig van Merrill Lynch en Rabobank en is IBS in de huidige vorm ontstaan. Sinds 2016 positioneren wij ons als IBS Capital Allies. Het is onze missie om de beste medestander van onze cliënten te zijn. Een bondgenoot in de steeds complexere, financiële wereld, waar we met onze cliënten kansen benutten en tegelijkertijd risico's managen. We zijn een onafhankelijke, middelgrote vermogensbeheerder. Door onze grootte zijn we in staat om onze klanten persoonlijke aandacht te geven. Ook intern vinden we het belangrijk om elkaars bondgenoot te zijn, we werken nauw samen en helpen elkaar. We hechten er veel waarde aan om elkaar goed te kennen”, zegt Sander.

Duidelijke focus

“IBS Capital Allies heeft een duidelijke focus. We begeleiden ondernemers bij investeringen, management buy in en management buy out en overnames. Dat doen mijn collega's van Corporate Advisory. Vanuit Asset Management beleggen wij het vermogen van onze cliënten. Ook helpen wij ondernemers, via onze afdeling Alternative Investments, om investeerders te zoeken die, door hun vermogen te investeren in bedrijven, hen helpen om te groeien en een soort medeaandeelhouder worden. Wij investeren zelf ook regelmatig mee en zijn hierdoor betrokken bij een aantal mooie organisaties, waarvan een goede bekende restaurantketen Loetje is.”

“Tot slot adviseren en begeleiden wij, vanuit Fiduciair Management, een aantal grote goededoelenorganisaties en hebben we een eigen aandelenfonds, SilverCross. Dit fonds belegt wereldwijd in 25 à 35 kleine bedrijven.” IBS wil met het belegde vermogen de wereld liefst beter, maar in ieder geval niet slechter maken en belegt conform de Richtlijn Financieel Beheer van GDN (Goede Doelen Nederland).

Pionieren en ondernemen

“Het leukste aan mijn overstap naar IBS vind ik dat ik weer dagelijks contact heb met de klant. Ik krijg daar veel energie van. Wat ik ook ontzettend leuk vind, is de ruimte die ik krijg om te pionieren, om ondernemerschap te tonen. Daarom ben ik ontzettend veel op pad en stop ik veel tijd in het onderhouden en uitbreiden van mijn netwerk.”

“Natuurlijk gaan de deuren niet altijd open op het moment dat ik graag wil. Als mensen een goed rendement hebben op hun vermogen bij hun bestaande bank, zullen ze minder snel geneigd zijn om over te stappen. En wat je vaak ziet bij ondernemers die hun bedrijf verkocht hebben, is dat ze een periode nodig hebben om aan dat idee te wennen. Op het moment dat ik dan aan tafel kom, zijn ze nog helemaal niet zo ver dat beleggen de oplossing is. Dat kost tijd. Maar die tijd is er en dat is voor mij van grote waarde! En over waarden gesproken... mijn eigen belangrijkste waarde in mijn werk is eerlijkheid. Daarin ga ik best ver. Ik vind het belangrijk om heel transparant te zijn naar mijn klanten, om afspraken na te komen en verwachtingen te managen. Als ik een afspraak maak, doe ik er alles aan om er het maximale voor de klant uit te halen. Daar mag men mij op aanspreken.”



Sander Koetzier

Senior Relationship Manager

IBS Capital Allies

“We hechten er veel waarde aan om elkaar goed te kennen”



IBS
capital
allies

www.ibsca.nl



Neem
contact op
via LinkedIn!

Met al uw
woonvragen

bent u bij mij
aan het goede
adres!



Vragen over uw hypotheek?

Samen bekijken we uw mogelijkheden, zodat u direct weet waar u aan toe bent.

Dennis Cornelissen, Financieel adviseur

Rabobank Haarlem en Omstreken

Bereik mij via www.linkedin.com/in/denniscornelissen

Een aandeel in elkaar



Rabobank

“Lexsigma spreekt de taal van de zorgsector”

Na jarenlang gewerkt te hebben in de internationale advocatuur en consultancy, begon Bob van der Kamp tweeënhalfjaar geleden bij advocatenkantoor Lexsigma.

Naast zijn bestaan als advocaat, is hij ook toezicht-houder in de zorg. Bob is gespecialiseerd in gezondheidsrecht en houdt zich onder andere bezig met financiering, bekostiging en samenwerking in de zorg. Bob: “Door mijn werk ben ik heel anders tegen de zorg aan gaan kijken.”

“Lexsigma adviseert en vertegenwoordigt met name zorgaanbieders met betrekking tot juridische en strategische kwesties. Lexsigma heeft heel bewust de keuze gemaakt om zich te focussen op de zorg en dat maakt ons heel sterk. Wij spreken de taal van de zorgsector. Daar hebben wij flink in geïnvesteerd, zodat er geen afstand ontstaat tussen vrager en aanbieder van het product.”

Medisch Specialistisch Bedrijf

Iets waar Lexsigma zich op richt, is de ziekenhuiszorg en het Medisch Specialistisch Bedrijf. “Hoe verhoudt het MSB zich tot het ziekenhuis, waarbij beide partijen verantwoordelijkheid dragen voor een kwalitatief hoogstaand geïntegreerd medisch specialistisch product? Het ziekenhuis levert daarbij de medische hulpmiddelen, faciliteiten (dak boven het hoofd) en ondersteunend personeel, het MSB levert de medisch specialistische zorg. Hoe vindt afrekening plaats en waarom? Wat gebeurt er als er fouten worden gemaakt?”

GGZ

“Een tweede aandachtspunt is de GGZ. De GGZ is regelmatig in het nieuws vanwege de vraag of er wel doelmatige zorg geleverd wordt. Controle op het primaire zorgproces bleek in het verleden vaak lastig. En dan heb je ook nog de patiënt zelf. Zorgverzekeraars duiken er in elk geval bovenop. Lexsigma zit vaak aan tafel om voor de zorgaanbieders die discussie in goede banen te leiden (en om daar de rechter in te betrekken, mocht dat nodig zijn). Lexsigma richt zich ook op de specialistische GGZ die wordt aangeboden in klinieken bij de grensstreken, waarvoor veel specifieke wet- en regelgeving geldt.”

Toenemende samenwerkingsvormen tussen industrie en zorgaanbieders

Het derde onderwerp waar Lexsigma zich mee bezighoudt, is de samenwerking tussen industrie en zorgaanbieders. “Op dit moment financiert de overheid onze zorg, maar voor hoelang nog en in welke mate? Bedrijven als Philips en Siemens staan op om bijvoorbeeld

dure lab-activiteiten te financieren, maar wat is de tegenprestatie? Verplicht gebruik van hun medische apparatuur, ook als dat niet het beste is voor een patiënt in een specifiek geval? Hoe kunnen we waarborgen dat zorg onafhankelijk en objectief wordt voorgeschreven? We snappen de kant van de investeerders ook. Zij willen er wel wat op verdienen. Hoe match je de publieke, private en medische belangen? Dat is het continue speelveld waar wij ons op begeven.”

Het hoogste goed

“Sinds mijn werk de focus heeft op gezondheidsrecht, heb ik meer empathie gekregen voor mensen die in de zorg werken. Als dingen misgaan in de zorg, betekent dat niet altijd dat de arts of zijn ondersteuning daarvoor verantwoordelijk is. Waar gehakt wordt, vallen spaanders. Een stuk van die zure taart zullen we zelf moeten eten en niet achteraf alsnog onze zorgaanbieders moeten voorschotelen. Door de zaken die ik heb meegemaakt en doordat ik de andere kant van het verhaal hoor, ben ik in de loop der jaren veel genuanceerder gaan denken.”

“Als advocaat krijg je vaak te maken met ‘problemen’ van partijen, maar dat weegt niet op tegen de pluspunten. Het leuke van deze sector is het maatschappelijke en sociale aspect. We leveren een bijdrage aan iets dat heel belangrijk is voor iedereen: gezondheid. Dat is het hoogste goed.”



Bob van der Kamp

Partner

Lexsigma Advocaten

VAN WONDEREN THUIS IN SPAARNEBORGH

WWW.SPAARNEBORGH.NL



Wij kennen Spaarneborgh als geen ander

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

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

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



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

VAN WONDEREN
makelaardij onroerend goed

Charles

aan het woord

Charles Eldering

Eigenaar

Bouw- en Schildersbedrijf Rijnierse



Welk energielabel heeft jouw woning?

Tegenwoordig hebben al onze huizen een zogenaamd energielabel, maar wanneer kijk je hier nu echt naar? Bij de aan-/verkoop van een huis let je er misschien op, maar in de toekomst gaan we steeds meer onze pijlen richten op een energieneutrale woning.

De installatietechnische ontwikkelingen zijn continu in beweging. Voorbeelden hiervan zijn onder andere warmtepompen en zonnecollectoren. Deze zijn belangrijk, want alleen een zonnepanelendak maken is niet de enige oplossing. Ieder huis is uniek, evenals de bewoners/gebruikers van de woning. De aanpassingen die moeten worden gedaan om jouw woning energieneutraal of energiezuiniger te maken, moet hieraan worden gekoppeld.

Indien men bouwkundige aanpassingen verricht aan de woning, is het raadzaam eerst nate gaan welke aanpassingen er nog meer

kunnen worden verricht om het nog energiezuiniger te maken. Bijvoorbeeld:

- bij het kiezen van een nieuwe vloer zou ook de kruipruimte direct geïsoleerd kunnen worden;
- bij schilderwerkzaamheden zou er ook gelijktijdig isolatieglas geplaatst kunnen worden;
- bij het vervangen van dak of dakbedekking ook bedenken of er naast isolatie in de toekomst nog zonnepanelen en dergelijke op het dak geplaatst kunnen worden.

Hoe krijgen we Heemstede klimaatneutraal in 2030 en aardgasvrij in 2040? De overheid heeft een langetermijnstrategie, wat inhoudt dat vanaf 2023 alle kantoren met een energielabel slechter dan label C niet meer mogen worden gebruikt! De overheid streeft ernaar om vanaf 2030 alle woningen klimaatneutraal te maken. Hiervoor kunnen subsidies worden aangevraagd. Informatie hierover kan bij het duurzaamheidsloket bij de gemeente worden gehaald. Verder zijn er vele informatieve websites voor het vinden van informatie over dit onderwerp, zoals www.huizenaanpak.nl en www.heemstede.nl/wonen/duurzaamheid.

De Huizenaanpak is een organisatie waarbij gemeente/overheid, aannemers, installateurs, adviseurs en architecten overleggen en samenwerken hoe bovengenoemde tot stand kan worden gebracht. Ikzelf ben hieraan verbonden met mijn bedrijf Bouw- en Schildersbedrijf Rijnierse en als bestuurslid.



RIJNIERSE BV
BOUW- EN SCHILDERSBEDRIJF
GEVESTIGD IN 1988

Zijlweg 13
2051 BA Overveen
www.rijnierse.nl



Robert van der Weiden

Eigenaar

Hoveniersbedrijf Van der Weiden

Bent u tevreden met de uitstraling van uw tuin?

Heemstede (en omgeving) staat bekend als een groene gemeente. Bomen, plantsoenen en bossen zijn in overvloed aanwezig en dat is een van de redenen waardoor deze omgeving zo geliefd is om te wonen. Robert van der Weiden van Hoveniersbedrijf Van der Weiden heeft een vraag voor de Heemstedenaars. "Hoe staat het eigenlijk met uw eigen tuin?"

"Geeft uw tuin een opgeruimde, verzorgde en gezonde aanblik? Wat doet u aan onderhoud? Tuineigenaren maaien op hun vrije dag vaak het gras en knippen de haag. Als de goede zin op is, moet het terras nog onkruidvrij worden gemaakt en staan de borders er nog onverzorgd bij. Dan hebben we nog niet eens gesproken over de juiste toepassing van onderhoudsbemesting, et cetera."

"Veel mensen besteden na hun verhuizing, of tijdens een reconstructie van de tuin, veel aandacht aan de indeling en de keuze van het groen. Daarna zie je echter vaak dat de tuin niet met regelmaat wordt onderhouden of net even dat laatste stukje aandacht mist waardoor de uiteindelijk bedoelde uitstraling er niet uitkomt. Waarom zou u niet eens een hovenier laten komen om een offerte uit te brengen voor dit onderhoud? De ramen worden immers ook niet zelf meer gelapt en de auto gaat ook door de wasstraat."

"Het zou toch prachtig zijn als de tuin naar uw wens wordt onderhouden, bijvoorbeeld één keer per week grasmaaien, één keer per maand de tuin schoonmaken, twee keer per jaar de hagen en struiken snoeien (en dat dan ook nog een op het juiste moment). Als u dan vrij bent, is de tuin al netjes."



"Hoveniersbedrijf Van der Weiden kan het door u gewenste tuinonderhoud voor u verzorgen! Wanneer u ons uitnodigt voor een gesprek, komen wij vrijblijvend bij u langs en maken een plan van aanpak. Dit plan van aanpak is afhankelijk van een aantal zaken, namelijk: uw wensen, uw budget en de huidige staat van de tuin. Na ons bezoek ontvangt u binnen één week een plan van aanpak en indien akkoord plannen wij de werkzaamheden in. Het kan ook zijn dat u de tuin eenmalig door ons wilt laten onderhouden, dat is natuurlijk geen probleem. U kunt contact met ons opnemen voor tuinen van 20 m² tot 20 hectare."

"Ons hoveniersbedrijf is gevestigd in Heemstede en bestaat sinds 1996. Wij hebben een ploeg met enthousiaste medewerkers die ervoor zorgen dat de tuinen van onze klanten op de juiste manier verzorgd worden. Ook voor het veranderen of aanleggen van uw tuin kunt bij ons terecht."

"Uw tuin verzorgd zoals u dat wilt, op een door u gewenst vast tijdstip. De tuin laten zijn zoals hij bedoeld is."

Hoveniersbedrijf Van der Weiden

www.vdweiden.nl



JRS Makelaars:

Heemsteeds kantoor met Heemstedse mensen

JRS Makelaars bestaat dit jaar 30 jaar! Hans Rutte begon met toenmalige compagnon Joop Jansen een eigen kantoor in Haarlem. Vijf jaar later volgde Heemstede en sinds 2003 is er ook een vestiging in Bloemendaal te vinden. HIK ging bij het Heemstedse kantoor op de koffie en praatte met makelaars Hans Rutte, Jan den Rooijen en Jane Hammond.

Hans steekt van wal. "Bij JRS kun je terecht voor een breed scala aan diensten: koop en verkoop van woningen, taxaties, nieuwbouwontwikkelingen en consultancy. Vanuit JRS Bedrijfsmakelaars denken we mee in totaaloplossingen als het gaat om commercieel vastgoed. Tevens zijn wij thuis in het exclusieve aanbod met parels van woningen en zijn we betrokken bij spraakmakende projecten. Zo zijn we vanuit Heemstede betrokken bij de nieuwbouwprojecten Havendreef en Landgoed Wickevoort. Het team in Heemstede bestaat uit Tim, Jane, Jan en ik (buitendienst) en Viviënne en Laura (binnendienst)."

Sterk aanwezig op de lokale markt

Nu we op de hoogte zijn van de basics, wil HIK weleens weten waarin JRS Makelaars zich nou onderscheidt. Jan heeft direct een antwoord klaar. "We vinden het heel belangrijk om de lokale markt goed te kunnen behartigen. Het zou makkelijk zijn om alles vanuit ons kantoor in Haarlem te doen, maar we hebben er bewust voor gekozen om op de lokale markt sterk aanwezig te zijn en daar alles van te weten. Hoe we dit kunnen garanderen? Het hele team bestaat uit Heemstedse mensen!"

Jane licht toe. "Het team heeft hun netwerk in Heemstede, doet hier de boodschappen, brengt hier de kinderen naar school, sport hier, noem

maar op! Als makelaar moet je je goed inleven om succesvol te zijn in de transacties. Zo voel je namelijk het beste welk huis en welke buurt het beste bij iemand past. JRS weet wat leeft in de regio en volgt continu de marktontwikkelingen."

Professioneel en persoonlijk

De kernwoorden van JRS zijn: professioneel (of het nu om de binnen- of buitendienst gaat; iedereen is gecertificeerd) en persoonlijk. Jane: "We willen je leren kennen en meer over jouw achtergrond te weten te komen, zodat we een goed en passend advies te kunnen geven." De aanpak van JRS werpt zijn vruchten af. Zo komt het regelmatig voor dat de makelaar voor een klant het huis verkoopt en vervolgens wordt gevraagd om ook de aankoop te doen. Hans: "We zijn niet alleen makelaar, maar ook echt een vertrouwenspersoon."

"Vroeger werd Heemstede vaak als suffe en stoffige gemeente bestempeld, maar in de loop der jaren is dit vooroordeel flink afgenomen. Nu wordt Heemstede steeds meer bestempeld als 'dynamisch', en terecht", aldus Jan. "Dat komt mede doordat er steeds meer jeugd komt wonen. Jongeren die zijn opgegroeid in Heemstede en later zijn verhuisd, missen vaak het groen in de steden en komen terug naar Heemstede. Het is mooi om te zien dat wij dan een rol kunnen spelen voor de kinderen waarvan

we de ouders jaren geleden geholpen hebben met de koop of verkoop van een huis. Dat is het grootste compliment wat je als makelaar kunt krijgen."

Huizenmarkt Heemstede

Hans: "De Heemstedse huizenmarkt trekt bijzonder aan. We hadden de verwachting dat het in 2017 iets zou afvlakken, maar die afvlakking heeft zich nog niet aangediend. Dat is niet zo gek! Heemstede is ontzettend relaxed." Jan: "Als iemand vraagt hoe leuk het is om te wonen in Heemstede, dan zeg ik: 'Kom maar eens naar Heemstede in het weekend! Wandel of fiets lekker rond. Heemstede heeft alles, zowel in het dorp zelf als in de buurt. Daarnaast is alles goed verzorgd en heb je het gevoel van vrijheid.' Ik kan mensen serieus aanraden om in Heemstede te gaan wonen."



Zandvoortselaan 107-109
2106 CL Heemstede
www.jrsmakelaars.nl
(023) 529 29 29

KPG Architecten, een veelzijdig architectenbureau in Heemstede

Wat is er van KPG te zien in Heemstede?

"Wij zijn sinds 2000 aan de Bronsteeweg naast het Gramophone House gevestigd. Door de jaren heen hebben wij in Heemstede veel verschillende gebouwen mogen ontwerpen en renoveren, waaronder woonhuizen met uitbreidingen, villa's en kantoren. Maar ook scholen, speciale opdrachten zoals de renovatie van de Oude Kerk en het multifunctioneel centrum aan het Julianaplein waar de bibliotheek van Heemstede is gevestigd."

Hoe ontwerpen jullie?

"Wij beginnen met het goed luisteren naar de opdrachtgever om erachter te komen wat voor hem of haar belangrijk is, hoe hij of zij leeft en wat de wensen zijn. Dit vertalen we in een ontwerp. Voor ons is het belangrijk dat een ontwerp niet alleen functioneel is, maar vooral ruimtes heeft met een goede sfeer en mooie lichtinval. Hierdoor krijgt het gebouw een meerwaarde. Onze uitgangspunten zijn - naast de wensen van de opdrachtgever - de omgeving en de bijbehorende natuur. Bij bestaande gebouwen

versterken wij de al aanwezige kwaliteit. Parallel houden wij rekening met de eisen van de gemeente, de bouwregelgeving en de kosten."

Hoe belangrijk is het thema duurzaamheid voor KPG?

"Woonplezier heeft niet alleen met mooie ruimtes te maken, maar ook met duurzaamheid. Als men daarmee nog op energie en dus de kosten kan besparen, is dat nog leuker. KPG architecten is daarom lid van het Energiecollectief, HeemSteedsDuurzamer Wonen; een groep lokale bouwondernemers die inwoners van Heemstede adviseert over het verduurzamen van hun huizen. Dit doen wij omdat wij het klimaat belangrijk vinden en onze kennis daarvoor graag willen inzetten."

Hoe groot is het team?

"We zijn een team van acht mensen met verschillende achtergronden: architecten, bouwkundige tekenaars, constructeurs en een secretaresse. Wij begeleiden een project van ontwerp tot oplevering."

Verbouwingsplannen of nieuwbouw?

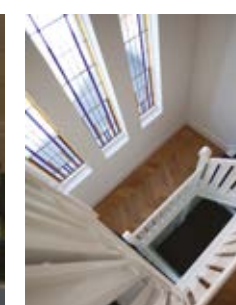
"Je bent altijd welkom voor een kennis-makings-gesprek. We bespreken jouw ideeën en met deze gegevens maken we vrijblijvend een offerte."

Wat doet KPG nog meer?

"Alle ontwerpen die wij maken zijn uniek en maatwerk. Naast lokale opdrachten voor scholen en de zorg, hebben wij een kerk en een molen in China ontworpen en zijn wij bezig met een bijzonder project in de sloppenwijken van Nairobi om jonge meisjes meer kansen te geven."

KPG
architecten

Bronsteeweg 49
2101 AB Heemstede
www.kpgarchitecten.nl
info@kpgarchitecten.nl
(023) 529 01 90



Agnes van Veen & Jacqueline van Hensbergen

Eigenaren Hypotheek Informatie Punt

De hypotheekdames van HIP

De regels rondom hypotheek blijven aan verandering onderhevig. Als je van plan bent een huis te kopen, is het wel zo fijn dat jouw hypotheekadviseur iemand is die je vertrouwt waarbij 'voor niets gaat de zon op' niet in de vocabulaire voorkomt. Hiervoor ben je bij Jacqueline van Hensbergen en Agnes van Veen van Hypotheek Informatie Punt (HIP) aan het juiste adres. Deze 'hypotheekdames' zijn inmiddels 15 jaar zakenpartners en al 25 jaar vriendinnen.

Als je het kantoor van HIP aan de Zandvoortselaan binnenstapt, is de fijne sfeer direct merkbaar: vriendelijk, warm en laagdrempelig. We krijgen een korte geschiedenisles. Jacqueline: "We waren allebei werkzaam in de hypotheekbranche. Zoals alle goede vriendinnen weleens doen, spraken wij over het samen starten van een bedrijf. We wilden de gok aanvankelijk niet wagen. Je hoort namelijk regelmatig dat men uiteindelijk met ruzie uit elkaar gaat en daar is onze vriendschap te dierbaar voor." Agnes: "Maar we zaten zo op één lijn, waardoor we toch besloten om in 2004 de portefeuilles samen te voegen en verder te gaan als Hypotheek Informatie Punt."

De kracht van HIP

Agnes: "HIP gaat verder waar anderen stoppen. Mensen komen bij ons met lastige zaken waarbij een ander hypotheekkantoor denkt dat het te ingewikkeld wordt, teveel tijd kost en dus besluit om het niet te doen. Met alle regels en vernieuwingen rondom het kopen van een huis, is het de kunst om in begrijpelijke woorden uit te leggen aan de mensen wat er allemaal speelt en hoe we dat moeten aanpakken. Daar zijn wij heel sterk in."

Jacqueline neemt het stokje over. "Banken en grote hypotheekketens hebben geen tijd. Die moeten stampen. Marges halen, winst maken en er niet langer dan vijftien uur aan besteden. Voor ons maakt het tijdsbestek niet uit. We werken met vaste tarieven. Soms zitten we dik over de ingecalculerde uren heen, maar we gaan net zolang door tot alles geregeld is, helder is en klopt."

Aanpak

"HIP bekijkt jouw totale financiële plaatje, want een hypotheek staat niet op zichzelf. Daarnaast is het voor ons belangrijk hoe jouw leven eruitziet en wat je wensen zijn. Reis je bijvoorbeeld graag, heb of wil je graag kinderen, heb je een dure hobby, enzovoorts. We willen onze klanten dus een beetje leren kennen, zodat we weten waar we rekening mee moeten houden. Het belangrijkste is dat er een klik is", legt Jacqueline uit. Agnes: "Het voordeel van HIP is dat je altijd dezelfde adviseur spreekt. Je krijgt niet elke keer een ander die met jouw dossier bezig is." De klanten van HIP zijn tevreden. Zo staan er mooie reviews op www.independer.nl en scoren Agnes en Jacqueline een 10 op www.advieskeuze.nl.

Tot slot nog advies van de dames: "Tegenwoordig is het mogelijk om online je hypotheek af te sluiten, maar een hypotheek is de grootste financiële transactie die een mens in z'n leven aangaat. Daar dien je geen haast bij te hebben. Er zitten soms zoveel haken en ogen aan, dat moet je als leek nooit zelf regelen. HIP heeft een lage drempel. Stap maar binnen en ga het gesprek aan. Het eerste gesprek is altijd gratis en daarnaast rekenen we niet elke vraag af, daar houden wij gewoon niet van."

HIP
Hypotheek Informatie Punt
Zandvoortselaan 117
2106 CM Heemstede
www.h-i-p.nl

Neem deze
HIK mee om
een gratis
proefles te
verzilveren!

Maak eerst wel even
een afspraak door
te mailen naar
info@boksheemstede.nl
of bel naar
(023) 785 02 94!

Jermaine & Anouke Dahl

Eigenaren

Boks Heemstede

"Boksen is voor iedereen"

Kickbokser Jermaine Dahl begon op jonge leeftijd met taekwondo en kickboksen. Zijn trainer zag dat hij talent had. Jermaine ging steeds meer trainen en zodoende kwam hij in het Nederlands team van beide sporten. Hij werd zeven keer Nederlands kampioen, drie keer Europees kampioen én tweede van de wereld. Nu is hij, samen met zijn vrouw Anouke, eigenaar van Boks Heemstede.

"In 2003 stopte ik met wedstrijden, maar ben nooit gestopt met de sport. Ik gaf trainingen en de vraag daarnaar werd steeds groter. Dat voedde de drang om een eigen sportschool op te zetten. Er zijn genoeg fitnessscholen in Heemstede te vinden, maar dat geldt niet voor boksscholen. Anouke en ik dachten er hetzelfde over: het is nu of nooit."

Faciliteiten en mogelijkheden

Bij Boks Heemstede vind je dertig zakken, een boksring en een fitnessgedeelte waar je jouw energie goed kwijt kunt. "Je kunt hier boksen en kickboksen, zowel op de zak als met elkaar, maar je kunt hier ook een combinatie doen van zaktraining en TRX", aldus Jermaine. "TRX is ontstaan bij de Amerikaanse Navy Seals en ontwikkelt kracht, core-stabiliteit en flexibiliteit. Dit doe je puur op eigen kracht, dus zonder gewichten."

Kidsboksen

Kinderen zijn meer dan welkom bij Boks. Jermaine: "Kidsboksen doen we op toucheer-basis met contact tot de schouders. Alles wordt natuurlijk met bescherming gedaan. We leren

de kinderen hier niet alleen boksen, maar ook om respect te hebben voor elkaar, de trainer en de sport." Anouke haakt in. "Het is mooi om te zien wat de sport met kinderen doet. Sommige kinderen komen hier als stuiterballen binnen en gaan rustig weer naar buiten. Kinderen die verlegen binnenkomen, leren wij aan om hun plek op te eisen."

"Sinds september is zaktraining junior (7 tot en met 14 jaar) aan ons lesrooster toegevoegd! Deze les is speciaal voor kinderen die wel graag de (kick)bokssport willen leren, maar niet willen sparren."

Trainingen op maat

"We geven verschillende soorten lessen in allerlei gradaties, voor zowel kinderen (vanaf 7 jaar) als volwassenen. Ons oudste lid is 83! Je hoeft niet topfit te zijn om bij Boks Heemstede te sporten. Je kunt hier aangepast trainen. Hartklachten, rugproblemen, net bevallen... We hebben korte lijnen met artsen en fysiotherapeuten, waardoor we passende trainingen kunnen aanbieden. We willen iedereen uitdagen, maar dan wel op het juiste niveau."

Boks geeft ook trainingen op maat. Denk hierbij aan vrijgezellenfeestjes en kinderpartijtjes, maar ook aan scholen in de regio en sportclubs zoals Alliance en HBC.

Persoonlijke sportschool

"Voor elke les geldt dat er gereserveerd moet worden. Dat kan via onze app. Daarop zie je jouw trainings- en voedingschema, kun je een plekje in de les reserveren en als de les al vol is, kun je jezelf op de wachtlijst zetten. We werken expres met reserveringen omdat we de persoonlijke aanpak van Boks willen blijven garanderen. Een andere reden is dat de kwaliteit van de lessen hoog blijft. Omdat wij met kleine groepen werken, kunnen we goed sturen op techniek en uitvoering. Boks wil die persoonlijke sportschool zijn waar leden zich op hun gemak voelen."

Händellaan 174a
2102 CW Heemstede
www.boksheemstede.nl

Boks
HEEMSTED
AUTHENTIC GYM





Evi voetbalclinic met Lasse Schöne bij Koninklijke HFC

Op 1 juli vond de voetbalclinic plaats die Koninklijke HFC in samenwerking met Evi van Lanschot (Coaching Partner van Koninklijke HFC) en Kids Marketeers heeft georganiseerd. Als eregast aanwezig: niemand minder dan Lasse Schöne, profvoetballer bij Ajax.

De voetbalclinic was een daverend succes! 120 jeugdleden beleefden een unieke dag, met als achterliggende gedachte de verbinding tussen club en sponsor te versterken. De dag werd gevuld met sportieve spelletjes, zoals penaltyschieten, paaltjesvoetbal, partijtje en een voetbalquiz. De dag werd afgesloten met een gezamenlijke lunch.

De kinderen pakten natuurlijk hun kans om een handtekening en foto te scoren met de profvoetballer. Ook spelers van het eerste elftal van Koninklijke HFC, trainers en begeleiders waren aanwezig om deze voetbalclinic voor de jeugdleden tot een groot succes te maken. Kortom: een dag om nooit te vergeten!



Kids Marketeers


Met speciale dank aan:
Paulo Meijndershagen, Gertjan Tamerus, Rik Verhage





Moh Massaál
Eigenaar
HealthclubNU

HealthclubNU: meer dan een sportcentrum

**In de regio Heemstede vind je
genoeg sportcentra, maar
HealthclubNU op de Cruquiusweg
steekt daar met kop en schouders
bovenuit. Moh Massaál en zijn
broer openden dit high-end
sportcentrum met als doel meer
dan een club te zijn waar mensen
alleen komen om te sporten. Dat is
gelukt. Nu, vijf jaar later, bereidt
HealthclubNU zich voor op een
lustrumfeestje.**



Cruquiusweg 37
2102 LS Heemstede
www.healthclubnu.nl

Bij binnenkomst valt het gelijk op: een ruime lounge waar mensen nog even genieten van een kopje koffie of een sportdrankje. Massaál is trots op deze ruimte. "We wilden er echt een beleving van maken om hier te komen. Je kunt overal sporten, maar bij HealthclubNU krijg je zoveel meer." Hij doelt hiermee op een aantal aspecten. Zo zit bij het abonnement inbegrepen: gratis koffie en thee in de lounge, voedingsbegeleiding en een personal coach. "Met deze coach bespreek je jouw doelen. Samen stellen jullie een schema op en je wordt gekoppeld aan de app waarop jouw voortgang te zien is. Het klinkt misschien cliché, maar de persoonlijke benadering vinden wij echt het belangrijkste."

Tal van mogelijkheden

HealthclubNU biedt 1600 m² sport en ontspanning. Relaxen doe je in de Finse sauna of onder de zonnebank, sporten doe je in de fitnessruimte of in een van de aparte zalen waar groepslessen zoals CrossFit, spinning (ook virtueel mogelijk), yoga en bodypump plaatsvinden. Ook heeft AllroundSportCare hier een eigen ruimte waar men terecht kan voor fysiotherapie en een gratis inloopsprekkuur. "Elke ruimte is onafhankelijk voorzien van een luchtbehandelingssysteem dat voor optimale ventilatie en de perfecte temperatuur zorgt."

In de fitnessruimte vind je tal van geavanceerde toestellen. Zo zijn de loopbanden uitgerust met televisie en kun je je smartphone aansluiten. Massaál: "De ontwikkelingen gaan tegenwoor-

dig zo snel, dat het soms moeilijk is om bij te blijven, maar we doen ons best om te blijven vernieuwen."

Nieuw: CrossFit Kids

Sinds kort is HealthclubNU gestart met CrossFit voor kinderen. Marketingmedewerker Romy schuift aan om hier het een en ander over te vertellen. "CrossFit Kids is opgedeeld in drie leeftijdsgroepen: 5 tot 8 jaar, 8 tot 12 jaar en 12 tot 18 jaar. Kinderen leren hun lichaam op de juiste manier aan te sturen. Zij trainen functionele bewegingen, waarbij de focus vooral ligt op fun en samenwerken. We brengen hen bij hoe belangrijk het is om actief te blijven. CrossFit Kids is in korte tijd erg populair geworden. Dat is niet zo gek, Heemsteedse kinderen zijn gek op sport. Pluspunt: ouders brengen hun kinderen naar CrossFit en gaan dan lekker zelf aan de slag!"

Zaterdag 30 september: feest!

"In september bestaan we vijf jaar en dat vieren we zaterdag 30 september van 09.00 tot 15.00 uur. Zowel leden als niet-leden, van jong tot oud, kunnen deelnemen aan verschillende activiteiten. Internationale Les Mills presenters zijn aanwezig bij de groepslessen, kinderen mogen een vriendje of vriendinnetje meenemen om mee te doen aan CrossFit Kids, personal trainers geven korte sessies, we starten met HIIT-training en uiteraard zijn er hapjes, drankjes, lunch én een dj. Kortom: we maken er een feestje van, waarbij iedereen welkom is."

Spring brengt rust bij leerling (en ouders!)

De huiswerkbegeleiding en bijles zijn er vooral om de leerlingen te ondersteunen door middel van het verbeteren van studievoordereheden. Verder wordt er gewerkt aan het ontwikkelen van hun motivatie, leren plannen en het opstellen van zowel korte- als langetermijndoelstellingen. De begeleiding vindt plaats op drie locaties, wel zo praktisch voor de bereikbaarheid vanuit de verschillende scholen in de omgeving: Crayenestersingel 65, Koninklijke HFC en MHC Alliance.

De aanpak van Spring

"We beginnen altijd met plannen, zowel het huiswerk van die middag als het huiswerk voor de rest van de week. Samen kijken we naar wat er gaat komen, zoals toetsen. We leren de kinderen hoe ze het beste hun werk kunnen verdelen over de week zodat ze overzicht en dus rust creëren. Vervolgens gaan de kinderen zelfstandig aan het werk en zijn wij er om te helpen met inhoudelijke vragen en de voortgang in de gaten te houden. Aan het einde van de middag controleren we het huiswerk en overhoren wij hen. Als het nodig is, krijgen de ouders een bericht met het huiswerk dat 's avonds nog eens herhaald moet worden. We appen veel met ouders, ook over de studievoortgang." Spring biedt ook workshops aan die bij de prijs van de lessen zitten inbegrepen: leren leren- en motivatie-workshops. "Alles om ervoor te zorgen dat de leerlingen echt goed voorbereid zijn."

Geen grote huiswerkfabriek

Het team van Spring bestaat uit twaalf betrokken mensen die zich op de drie kleinschalige, gezellige vestigingen inzetten voor de leerling. "Spring is geen grote huiswerkfabriek, maar echt persoonlijk. In het team zitten zowel oudere ervaren krachten, als studenten en ook jongeren die net klaar zijn met school en dus nog heel dicht op de leerstof zitten. Ik ben echt hartstikke blij met het team, zij zorgen voor de deskundige begeleiding. Ik houd het overzicht en zorg ervoor dat iedereen de aandacht krijgt die hij/zij nodig heeft."

Coaching

Diederik coacht, stimuleert en motiveert de jongeren en kijkt of er verdere problemen zijn, zoals faalangst of onzekerheid. "Af en toe heeft het met het thuisfront te maken. Leerlingen worden soms te veel gepusht en/of gecontroleerd door hun ouders. Als zulke onderwerpen worden aangesneden, benadruk ik dat het tussen mij en de leerling blijft. Mocht het iets zijn waarvan ik vind dat het met de ouders besproken moet worden, vraag ik eerst aan de leerling of dat oké is. Er is een vertrouwensband die ik graag wil behouden. Overigens hebben veel leerlingen gedoe met hun ouders over huiswerk. Met de beste intenties proberen ouders hun kind te motiveren of te ondersteunen en toch botst het soms helaas."

Voor in de agenda: examentraining

De aanpak van Spring werkt. Leerlingen gaan graag naar de huiswerkbegeleiding, leren andere kinderen kennen en doordat er beter gepland en geleerd wordt, is de sfeer thuis ook beter. Tijd voor Spring om de volgende stap te nemen. "Ik ben met twee andere huiswerkinstituten, Haarlem Bijdeles en H2 Haarlem, bezig om een examentraining op te zetten voor leerlingen uit de regio Haarlem. Leerlingen gaan hiervoor nu nog naar Leiden, maar dat hoeft dan niet meer. Straks kunnen leerlingen bij ons terecht voor zowel examen- als SE-trainingen. Wij kijken er in ieder geval al erg naar uit!"



Fotografie: Julie Blik

Diederik ter Haar
Eigenaar

Spring Huiswerk en Coaching

**Spring Huiswerk en Coaching is
in 2013 opgezet om scholieren
van de middelbare school te
begeleiden bij het plannen en
maken van huiswerk, en om
hen extra persoonlijke onder-
steuning te bieden als daar
behoefte aan is. Eigenaar
Diederik ter Haar focust zich met
name op het coachen. "Ik vind
het geweldig om met pubers te
werken, met deze doelgroep heb
ik echt een band."**



SPRING
HUISWERK EN COACHING

Locaties Haarlem:
Crayenestersingel 65 (om de hoek bij HFC)
Emauslaan 2 (boven clubhuis HFC)

Locatie Heemstede:
Sportparklaan 8 (boven clubhuis MHC Alliance)

www.springhuiswerk.nl





Tegenwoordig wordt er van het onderwijs meer gevraagd dan alleen lesgeven en is het onderwijsaanbod breder dan alleen kennisaanbod. De Nicolaas Beetsschool op de Sportparklaan is niet van plan om in deze tijd stil te staan en begon daarom een aantal jaren geleden met het doorvoeren van veranderingen. "Hier staat van en met elkaar leren centraal", aldus directeur Kirstin van den Berg en intern begeleider Lydeke van Roon.



Sportparklaan 3
2103 VR Heemstede
www.nicolaasbeetsschool.nl

"Kinderen van nu hebben meer nodig dan kennis alleen om zich in deze snel veranderende en internationale maatschappij tot positieve en maatschappijgerichte individuen te kunnen ontwikkelen. Dit geldt zeker voor Heemstedse kinderen, die al veel vanuit huis meekrijgen. We zijn druk bezig om leerlingen de vaardigheden van de 21^e eeuw bij te brengen, zodat ze kunnen opgroeien tot wereldburgers", aldus Van den Berg.

Lydeke: "Als je aan een traditionele aardrijkskunde- of geschiedenisles denkt, zitten kinderen heel passief te luisteren. Op de Nicolaas Beetsschool gaat dat anders. Drie jaar geleden zijn wij begonnen met werken in projecten. Elk project heeft een eigen thema en loopt zo'n vier weken. In groep drie en vier zijn de onderwerpen wat breder, vanaf groep vijf zijn het geschiedenis- en aardrijkskundethema's. Voorafgaand aan het thema heeft de leerkracht vragen opgesteld en aan het einde van het project moeten de kinderen die vragen kunnen beantwoorden."

De intern begeleider vertelt verder: "De leerkracht geeft lessen met informatie over dit thema, maar kinderen mogen ook zelf op onderzoek. We willen zelfbewustzijn, creatief denken, samenwerken en doorzettingsvermogen creëren bij de kinderen. Kinderen uitlokken om nieuwsgierig op zoek te gaan naar antwoorden. Elk kind leert op z'n eigen manier, dus of je nou een doe-kind bent of niet; je kunt hier altijd je ei kwijt. De leerkracht fungeert als begeleider. Het is passend onderwijs pur sang."

Zowel leerlingen als leraren uitdagen

"We vragen veel van kinderen en dagen hen uit om de beste versie van zichzelf te worden. De kinderen kijken na het project terug op hun eigen rol in het proces. Wat heb je geleerd, wat ging er goed, wat ging er minder goed, hoe pak je het de volgende keer aan? Dat is pittig voor de kinderen, maar ze gaan er ontzettend goed mee om", legt Kirstin uit.

"We vragen ook veel van onze leraren. Sinds 2014 werken we met 'LeerKRACHT'. Deze stichting heeft tot doel gesteld dat elke dag een stapje beter kan en dan met name gericht op leerkrachtgedrag. Hier

komt veel feedback geven bij kijken, maar ook het stellen van doelen. We hebben de bestaande structuur van vergaderen overboord gegooid en kijken nu veel concreter naar hoe we de doelen willen behalen. Hierbij betrekken we de kinderen. Hoe kunnen we voor hen de lessen leuker maken? Daar gaan we dan mee aan de slag en hierdoor zie je dat kinderen gemotiveerder zijn omdat ze een stem hebben."

Geluksvogels

Kinderen, ouders, leraren... alle partijen zijn tevreden met deze manier van werken. "Daarom willen we onderzoeken of we meer vakken projectmatig kunnen aanbieden. Hier willen we echter niet te gehaast aan beginnen. Eerst kijken wat goed gaat, dat borgen en dan verdergaan."

Kirstin is een trotse directeur. "Kinderen zijn hier geluksvogels. De school bevindt zich in een groene omgeving waar de leerlingen ruimte hebben om te spelen. Binnen heerst een veilig klimaat, de klassen zijn leuk en het team straalt plezier uit. Het is hier een fijne plek voor kinderen om op te groeien."

Kirstin van den Berg
Directeur
Nicolaas Beetsschool



Lydeke van Roon
Intern begeleider

Passend onderwijs pur sang





Mickey Brouwer
Compagnon

Mark Duijthoff
Oprichter MADE Marketing

“MADE Marketing neemt de klant aan de hand”

Net als je denkt dat de online wereld wel klaar is met ontwikkelen, word je weer verrast met iets nieuws. Up-to-date blijven is een must, zeker als ondernemer. Geen tijd, zin of verstand ervan? MADE Marketing schiet graag te hulp. Het team van dit Heemstedse online marketingbureau staat bekend om de brede kennis en het laagdrempelige contact. “Een klant moet niet tegen ons opkijken, maar naast ons lopen”, aldus oprichter Mark Duijthoff.

Om optimaal te kunnen profiteren van de mogelijkheden van het internet, moeten de strategie, techniek en marketing goed zijn. MADE Marketing is de online marketing specialist, van strategie tot en met uitvoering. “Er bestaat een *knowledge gap* tussen klant en bureau. Het helpt niet om met een beleerend vingertje naar de klant te wijzen en te zeggen wat er wel en niet kan. MADE Marketing neemt de klant aan de hand en wil onderdeel zijn van het proces waar een klant inzit. Daarom is toegankelijke communicatie een van onze speerpunten.”

Ontstaan door vraag

Mark wist van jongs af aan al dat hij ondernemer wilde worden. Zodoende begon hij in



2011 samen, met een goede vriend, tijdens zijn opleiding Communicatie met een eigen webshop in zonnebrillen. “Dit was niet omdat we een briljant idee hadden, maar puur om ervaring op te doen. We zagen namelijk dat online zich steeds meer ontwikkelde, met name op het gebied van webshops. We wisten: dit gaat de komende decennia heel bepalend worden.”

“De webshop liep (en loopt nog steeds) ontzettend goed en we waren online erg zichtbaar. Zodoende kregen wij de vraag van meerdere bedrijven of wij hen wilden helpen met een online strategie, het opzetten van advertising en het verbeteren van zowel hun webshop/website als de vindbaarheid. De vraag bleef groeien en zo ook ons portfolio met bedrijven die wij hebben geholpen. Daarom besloot ik in 2015 om met MADE Marketing te starten. MADE Marketing is dus niet ontstaan omdat ik dat altijd al van plan was, maar juist door de vraag om hulp van andere bedrijven.”

Moderne markt, ouderwetse methodes

Door Marks ervaring met zijn eigen webshops, kent hij het klappen van de zweep, waardoor hij met een realistische ondernemersblik naar online ambities kijkt. Daarnaast weet compagnon Mickey Brouwer alles van programmeren. De heren worden ondersteund door vier werknemers. “De kracht van het team is de bereikbaarheid. Veel van onze nieuwe klanten zijn bij oude bureaus vertrokken omdat ze ontevreden waren over de begeleiding, communicatie en bereikbaarheid. Er wordt bijvoorbeeld vaak gewerkt met een ticketingsysteem (vragen via e-mailformulieren), maar daar geloof ik niet in. Ook al opereren we in een moderne markt, de ouderwetse communicatiemethodes, zoals bellen en face-to-face afspreken, werken toch echt het beste.”

Het maakt niet uit hoe groot het bedrijf is en wat de wensen zijn; MADE Marketing staat voor je klaar. “MADE Marketing heeft drie pijlers: strategie, development en marketing. Een klant klopt bij ons aan met de vraag of wij zijn product, dienst of idee online kunnen vertalen. Het team van MADE Marketing gaat aan de slag met de strategie van de klant, ontwikkelt de online omgeving en gaat vanuit daar verder met de online marketing. Denk hierbij aan bijvoorbeeld vindbaarheid en campagnes.” Wil je eerst weten of je überhaupt hulp nodig hebt? MADE Marketing biedt een gratis websitecheck.

Gratis websitecheck

“Veel (mogelijke) klanten weten dat er online iets moet gebeuren, maar wat en hoe? Via www.mademarketing.nl kun je de URL van de website invoeren, zodat wij een analyse kunnen maken. Wij brengen in kaart wat de status is van de vindbaarheid, het gebruiksgemak en meer. Aan de hand daarvan geven we een aantal concrete verbeterpunten. Daarna staan we uiteraard open voor een vrijblijvend gesprek. No strings attached, als we maar bewustwording kunnen creëren. Je kunt niet zomaar iets opzetten en er daarna niet meer naar omkijken. Online is iets waarmee je bezig moet blijven. Hoe dan ook: de deur staat altijd open voor een kop koffie.”

MADE Marketing

Cruquiusweg 1
2102 LS Heemstede
www.mademarketing.nl
www.facebook.com/mademarketing
info@mademarketing.nl

Drie trends in online vindbaarheid:

1 Lokale vindbaarheid

De leidende online platforms als Google en Facebook merken dat de behoefte bij zowel bedrijven als consumenten groeit om tot elkaar te komen in lokale economieën. Google heeft nieuwe technologieën ontwikkeld (zoals Google My Business) om de lokale vindbaarheid van lokaal-georiënteerde bedrijven te vergroten. Dit hangt mede samen met de enorme groei in internetgebruik van mobiel en de trends in het zoekgedrag. Denk hierbij aan veel lokaal-georiënteerde zoekopdrachten van consumenten, als: waar kan ik product x kopen, waar zit een leuk restaurant, dichtstbijzijnde..., product x kapot, et cetera. De zoekintentie via mobiele telefoons van consumenten is om direct een oplossing in de omgeving gepresenteerd te krijgen, zo blijkt uit onderzoek van Google. Ook Facebook speelt hier steeds meer op in, door lokale gegevensmogelijkheden toe te voegen aan bedrijfspagina's en om volgsuggesties te doen aan consumenten in de omgeving van een bedrijf. De focus verschuift dus naar lokale vraag en aanbod. Hier ligt een grote kans voor locatiegebonden bedrijven en natuurlijk de retailers. Ga aan de slag met je lokale exposure via Google en Facebook!

2 Mobile responsiveness website

Zoals gezegd is mobiel niet meer weg te denken als apparaat voor allerlei 'smart'-toepassingen. Daarnaast is het internetgebruik via mobiel de afgelopen vijf jaar vertienvoudigd. Mobiele zoekopdrachten via Google en mobiel gebruik van social media is in 2017 meer dan 50% van het totale gebruik van zoekmachines en social media. Ook Google en Facebook gaan hierin mee, door hun diensten steeds toegankelijker voor mobiele gebruikers te maken. Hierdoor is het van groot belang dat je website mobile responsive is (schalen naar schermgrootte) en dat je bedrijfspagina op Facebook optimaal is ingericht voor mobiele gebruikers, zodat zij zo snel en zo makkelijk mogelijk de benodigde informatie vinden. Google laat mobielvriendelijke websites/webshops hoger ranken in de zoekresultaten. Optimaliseer dus je online kanalen voor mobiel gebruik!

3 Beveiliging van internetverbindingen (privacy)

Terwijl de informatiedeling via internet steeds opener wordt, begint de discussie over privacy steeds verder aan te wakkeren en gaat dit resulteren in een nieuwe privacywet in 2018. Ook voor websites/webshops en andere online platforms heeft dit consequenties. Zo is de kans groot dat een HTTPS-verbinding (Secure Socket Layer: versleutelde verbinding tussen websiteserver en eindgebruiker) in de komende jaren een wettelijke verplichting gaat worden. Google geeft sowieso al voorrang aan websites en webshops die via HTTPS werken, waardoor de vindbaarheid van beveiligde platforms beter is. Deze derde trend is tevens een kans, aangezien veel webomgevingen nog geen beveiligde verbinding hebben. Installeer en implementeer een SSL-certificaat, zodat je website/webshop gebruikmaakt van een beveiligde gegevensverbinding!

Brainstormen op de binnenplaats



Na inspanning volgt ontspanning

Drie snel toepasbare tips:

Aan de slag met e-mailmarketing

Het gouden ei voor online marketeers is nog steeds e-mailmarketing, aangezien je hierdoor klanten direct en gepersonaliseerd van informatie kunt voorzien en deze manier nog steeds voor de meeste conversies zorgt. Ga dus aan de slag met het opbouwen van een e-maildatabase van (potentiële) klanten en ontwikkel regelmatig een mailing, eventueel voor iedere subdoelgroep (man, vrouw, jong, oud) een specifieke relevante mailing over je producten/diensten.

Relevante bestandsnamen afbeeldingen

Geef afbeeldingen relevante namen. Zoekmachines kunnen niet zien, maar wel lezen. Afbeeldingen zijn beter vindbaar wanneer ze een relevante naam hebben! Gebruik bijvoorbeeld altijd de bedrijfsnaam in de omschrijving van een afbeelding en vul de alt-tag in.

Installeer een live-chat

Installeer een live-chat op de website/webshop. Bezoekers sturen veel sneller een bericht via een live-chat, dan via telefoon of e-mail. Een live-chat wordt namelijk als zeer laagdrempelig en relatief anoniem beschouwd, dus veilig. Hierdoor ontstaat sneller contact met potentiële klanten.



“Het Oude Slot is het best bewaarde geheim van Heemstede”

Saskia Post – van Dorp heeft samen met zakenpartner René Verkade de Post Verkade Groep opgebouwd, die drie bijzondere locaties exploiteert: Landgoed en Hotel Waterland in Velzen Zuid en Het Oude Slot en De Theeschenkerij in Heemstede. Saskia is als algemeen directeur verantwoordelijk voor PR, sales en marketing. “Ik krijg er nog steeds een kick van als er een deal is gemaakt!”



Saskia Post - van Dorp

Directeur

Post Verkade Groep

“Ik wist dat ik meer in mijn mars had”

Post Verkade Groep

www.postverkadegroep.nl

“Ik kom uit een gezin waar veiligheid voor alles gaat. Mijn ouders zijn oorlogskinderen, dus safety first. Mijn man Frits komt uit een echte ondernemersfamilie. Daar heb ik ontdekt dat ik sales en ondernemen geweldig vind.” De Haagse Saskia verhuisde in 1985 met haar man naar Heemstede voor zijn werk. “Ik. Weg uit Den Haag. Dat wilde ik helemaal niet! Ik woon hier nu ruim dertig jaar en ik ben nog steeds aan het wennen”, lacht Post. “Nee hoor, we wonen hier heerlijk aan het water, omringd door groen. Dat kan in Den Haag niet. We hebben hier keurige Heemsteedse kinderen op de wereld gezet, maar natuurlijk wel met een Haags sausje eroverheen.”

Focus op het gezin

Saskia had meerdere winkels en een groot-handel en alles ging prima, totdat zij op haar 33^e een stuk in het Haartlems Dagblad zag met als kop ‘De gouden handen van Saskia Post’. “Toen kreeg ik het heel benauwd. Daarbij kwam dat ik diezelfde middag was thuisgekomen en erachter kwam dat de oppas bij onze oudste dochter gaatjes had laten prikken en een pony had geknipt. Ik kon het haar niet kwalijk nemen; ik was alleen maar aan het werk. Ik wilde er meer voor mijn kinderen zijn, dus besloot ik om het hele circus van de hand te doen en me te focussen op het moederschap (natuurlijk met wat business erbij). Daar heb ik echt van genoten. Op mijn 40^e gingen mijn dochters naar de middelbare school en ik wist dat ik meer in mijn mars had, dus besloot ik mijn eigen bureau op te richten waarbij ik sales- en marketingadviezen verstrekke aan het MKB.”

Het begin van de Post Verkade Groep

“Ik werkte aan een opdracht voor de eigenaar van Landgoed Waterland. René Verkade was in die tijd op zoek naar een landhuis waar hij zijn butlerschool kon beginnen en was geïnte-

resseerd in deze locatie. Uiteindelijk besloten we samen Landgoed Waterland te exploiteren als Post Verkade Groep. We breidden snel uit en in 2008 kwam gemeente Heemstede met hun ‘zorgenkindje’ Het Oude Slot bij ons met de vraag of wij mee wilden denken over de exploitatie. Wij zagen potentie in dit culturele centrum en hebben samen met de gemeente ontzettend hard gewerkt om iets moois van te maken, en dat is gelukt.”

De locaties

Het Oude Slot is volgens Saskia het best bewaarde geheim van Heemstede. “Het is een prachtig historisch erfgoed waar zowel de zakelijke als de particuliere markt terecht kan voor allerlei gelegenheden. Trouwerijen (voor alle budgetten), bedrijfsfeesten, verjaardagen, vergaderingen, borrels... de mogelijkheden zijn eindeloos. Hetzelfde geldt voor Landgoed Waterland, wat ook nog eens volledig monumentaal is. Hier kunnen tevens in totaal 34 personen overnachten in prachtige suites en gastenkamers.”

“De Theeschenkerij is dagelijks open, maar kan ook afgehuurd worden. Het unieke aan onze locaties is dat deze landgoederen niet openbaar hoeven te zijn voor publiek en je het dus privé tot je beschikking kunt hebben. Kortom: zoek je een geweldige locatie om jouw gasten te ontvangen, dan kan dat bij een van onze locaties! We gaan graag met je in gesprek over de mogelijkheden.”



Marcel van Alder & Reggy Rumawatine

Eigenaren

C'est Bon Heemstede

C'est Bon

De snoepwinkel voor volwassenen

Als je C'est Bon binnenstapt, word je vriendelijk begroet door Reggy Rumawatine en Marcel van Alder. In maart dit jaar openden zij een nieuwe vestiging van C'est Bon. C'est Bon heeft inmiddels zestien speciaalzaken in Nederland waar je terecht kunt voor een breed assortiment noten, zuidvruchten, wijn, chocolade, thee, koffie en veel meer.

De reacties op de nieuwe winkel op de Binnenweg zijn louter positief. Reggy: “We horen regelmatig dat C'est Bon een aanwinst voor Heemstede is, wat wij een prachtig compliment vinden.” Reggy wilde altijd al iets voor zichzelf beginnen, maar wist nog niet precies in welke branche. “Marcel opperde om samen iets te starten. We zijn gaan kijken op de franchisebeurs, waar we C'est Bon tegenkwamen. We raakten aan de praat en het balletje begon langzaam aan te rollen. Na een hoop bezoeken en gesprekken, begonnen we in september met stagelopen. In januari startte de verbouwing en in maart opende C'est Bon Heemstede haar deuren.”

De winkel ziet er prachtig uit en er is nog harder aan gewerkt dan je denkt. Marcel: “Elk pak thee en snacks dat je ziet staan, is met de hand geschept, gevouwen, geprijsd, noem maar op. Het is keihard werken, maar we doen het met plezier en dat stralen we uit naar de klanten. In een korte tijd hebben we al een groepje vaste klanten opgebouwd.” Reggy: “Dat vind ik het mooiste van mijn werk. Het contact met de mensen. Op een gegeven moment ben je op de hoogte van alle ups en downs in iemands leven.”

Ruim assortiment

Niet alleen het enthousiasme van Marcel en Reggy zorgt ervoor dat men terugkomt naar C'est Bon. De producten werken daar uiteraard aan mee. “Noten en zuidvruchten zijn de core business van C'est Bon, maar daarnaast bieden we nog zoveel meer. Zestig verschillende soorten thee, vers gebrande koffiebonen, wijn, ambachtelijke chocolade, zelfgemaakte

pindakaas en jam, Heemsteedse honing en geschenken.” Reggy: “We laten onze producten ook graag aan de klanten proeven. Er staat een hoop op de toonbank klaar, maar staat het er niet, dan pakken we het er graag voor je bij. Wij vinden het belangrijk dat mensen weten wat ze kopen.”

C'est Bon is meer dan een winkel. Zo kun je bij Marcel en Reggy ook terecht als je geïnteresseerd bent in catering voor onder andere bedrijven, zorginstellingen, scholen en verenigingen. “We kunnen alles regelen. Denk hierbij ook aan geschenken en kerstpakketten voor werknemers en gezonde snacks voor scholieren.”

Ambachtelijk feestje

Het draait bij C'est Bon Heemstede allemaal om beleving. Marcel: “Die beleving creëren we door bijvoorbeeld proeverijen te organiseren waarbij de wijnproducent of de imker zijn verhaal vertelt. Dat zijn voorbeelden van georganiseerde momenten, maar de beleving wordt ook gecreëerd doordat je in de winkel ziet dat we bezig zijn met het maken van onze ambachtelijke chocolade en het branden van noten. We zeggen dus niet alleen dat iets ambachtelijk is, maar laten het ambacht ook echt zien. Een bezoek aan C'est Bon moet dan ook een feestje zijn.”

C'est bon

HEEMSTEDE

Binnenweg 157

2101 JH Heemstede

www.cestbon.nl





Tien jaar ondernemerschap bij Gall & Gall Heemstede



Marcel Lambeck & Hilde Slagter
Eigenaren
Gall & Gall Heemstede

Tien jaar geleden kocht Marcel Lambeck de Gall & Gall op de Binnenweg van moederorganisatie Gall & Gall en nog geen twee maanden later volgde Gall & Gall Blekersvaartweg. Zijn vrouw Hilde week niet van zijn zijde en een aantal jaren later zegde zij zelfs haar baan bij ING op om zich fulltime te focussen op Gall & Gall Heemstede. Inmiddels staat het jubileum van tien jaar ondernemerschap in Heemstede voor de deur, waar Hilde ons graag alles over vertelt.

De Gall & Gall winkels van Marcel en Hilde zijn echte franchisewinkels. Dit is een bewuste keuze van Marcel geweest, die graag wilde ondernemen. Hilde: "Wij geven er graag onze eigen draai aan. Zo is het een voordeel dat we ook zelf merken kunnen inkopen, zoals Boschendal, een bekend Zuid-Afrikaans wijnhuis, en Zuidam, een unieke destilleerderij en familiebedrijf uit Baarle-Nassau. We kopen echter steeds minder vreemd in, want Gall & Gall heeft écht een goed assortiment."

Gall & Gall als trendsetter

Sinds 1884 is Gall & Gall de grootste drankenspecialist van Nederland. Wijsheid komt met de jaren en dat blijkt. Gall & Gall is al tijden trendsetter op drankgebied en blijft telkens het wijnessortiment vernieuwen. "Europese wijnen worden steeds populairder. Daarom biedt Gall & Gall een ijzersterk assortiment met wijnen uit Italië, Frankrijk, Duitsland, Spanje en Oostenrijk. Verder vind je hier meer dan vijfhonderd prijswinnende wijnen, iets waar Gall & Gall als eerste in Nederland mee kwam. Gall & Gall biedt een groot assortiment voor de echte whisky liefhebbers én blijft ook aantrekkelijk voor mensen met een kleine beurs, mede door de scherpe aanbiedingen."

Ontdek jouw smaakprofiel

Gall & Gall speelt tevens in op het digitale tijdperk. Zo kun je in de winkels van Marcel en Hilde met de aanwezige tablet jouw smaakprofiel ontdekken. "Na dertien vragen over jouw smaak, krijg je jouw wijn-/smaakprofiel te zien met daarbij uiteraard getoond welke wijnen het beste bij jou passen."

"Wij zijn meer dan een gewone Gall & Gall"

Profs in proeverijen

Iets wat Marcel en Hilde als franchisenemers ook zelf bepalen, zijn de proeverijen die met regelmaat plaatsvinden in het proeflokaal van Gall & Gall Blekersvaartweg. "Deze proeverijen organiseren we zelf. We delen graag onze kennis met de klanten. Vaste klanten bezoeken vaak onze proeverijen, maar we begroeten ook telkens weer nieuwe mensen. Het is leuk om verschillende wijnen naast elkaar te proeven en te ontdekken welke wijn jij lekker vindt. Er wordt altijd aandacht besteed aan wijn-spijscombinaties."

Meer dan een gewone Gall & Gall

Marcel en Hilde zijn ervaren in het geven van feestjes en daar helpen ze anderen graag bij. Ben jij bezig met het organiseren van een particulier of zakelijk feest? Dan kun je gebruikmaken van de uitleen- en verhuurservice van Gall & Gall Heemstede. "Je kunt hier alle soorten dranken voor een feestje kopen en daarbij kun je glaswerk, een biertap en statafels lenen of huren. Teveel gekochte niet aangebroken (wijn)flessen en vaten nemen wij retour. We geven graag advies om te zorgen dat de dranken bij het feestje passen en de juiste hoeveelheid gekocht wordt. Hierbij hoort natuurlijk ook het eventuele wijn-spijsadvies." Meer informatie? Kom naar de winkel of mail naar info@gall-heemstede.nl.

Topteam

Hilde: "We hebben een team dat bestaat uit vinologen en ervaren horecamensen. Twee daarvan zijn Fred Hagens en Jacqueline Giesbers. Zij werken al vanaf het begin bij ons en zijn dus echt het vaste gezicht voor onze klanten. Niet alleen Fred en Jacqueline, maar het volledige team heeft veel kennis en voorziet de klanten graag van advies."

Wie jarig is, trakteert!

Tien jaar ondernemerschap bij Gall & Gall Heemstede vraagt natuurlijk om een feestje. Marcel en Hilde vatten dit niet licht op. Van 12 oktober tot en met 5 november lopen er verschillende jubileumacties en worden er meerdere proeverijen georganiseerd. "Je krijgt een week lang 10% korting op het gehele assortiment, je krijgt een week lang een gratis fles wijn bij een aankoop van € 30,- en je kunt tijdens de gehele periode jouw aankoopbedrag terugwinnen. Verder organiseren we allerlei proeverijen, zoals proeverijen met de focus op whisky, Zuidam, Boschendal én de proeverij op 5 november, waarbij wij onze trouwe klanten en relaties de lekkerste wijnen laten proeven van Marcel, de medewerkers en mij. Kortom: er staat genoeg te gebeuren!"

Gall & Gall
SINDS 1884
HEEMSTEDÉ

Binnenweg 108
2101 JM Heemstede
(023) 547 09 29

Blekersvaartweg 74-76
2101 CD Heemstede
(023) 547 54 51

www.gall-heemstede.nl
info@gall-heemstede.nl





Sharon Barnhoorn
Bert Spenkelink
Eigenaar
Bakker Bertram Heemstede

Al ruim 120 jaar verwent familiebedrijf Bakker Bertram de klanten met de heerlijkste broden. Wat ooit begon als een kleine bakkerswinkel van Nol Bertram in de Amsterdamse Jordaan, is uitgegroeid tot een multifunctionele bakkerij die tevens actief is in de cateringbranche, bedrijfsrestaurants, ziekenhuizen, (zorg)-instellingen, de luchtvaart en grote horecabedrijven in heel Nederland.

Bakker Bertram: een begrip op de Binnenweg

Nu, drie generaties later, zwaait Nol Bertram jr. de scepter in de bakkerij in Jarmuiden, Amsterdam. Vanuit hier worden de broden naar de overige elf winkels in Nederland gebracht, waarvan de vestiging op de Binnenweg er een is. Hier staan klantvriendelijkheid en kwaliteit al ruim 22 jaar op de eerste plaats. "Bij ons is er altijd wat lekkers te proeven", aldus Bert Spenkelink, eigenaar van de Heemstedse vestiging.

Breed assortiment

"Bij ons vind je 28 soorten brood, van licht tot donker en al onze broden zijn van zeer hoge kwaliteit. Naast brood hebben wij ook andere heerlijke producten", vertelt Bert trots. "Denk hierbij aan walnoten- en wortelcake zonder suiker, speciale kaassoorten in diverse smaken en aioli- en worstenbroodjes. Natuurlijk hebben wij onze beroemde croissants elke dag in de aanbieding. Verse jus of een coffee to go mag hierbij natuurlijk niet ontbreken." De aanbiedingen gelden zeven dagen per week, zo ook op zondag, als Bakker Bertram van 08.00 tot 13.00 uur geopend is. "Op zondag krijgt de klant hier een lekker kopje Kaldi koffie. We geven graag iets extra's aan onze klanten. Men is altijd welkom om iets te komen proeven."

Speciaal gevoel

Twaalf jaar geleden nam Bert de Heemstedse vestiging van Bakker Bertram over. "Hiervoor werkte ik bij een bakkerswinkel in Haarlem, maar ik wilde iets nieuws. Ik ben blij dat ik deze stap heb gemaakt, ik heb het namelijk nog steeds naar ontzettend naar mijn zin in Heemstede." Bert lacht bij de vraag of het vroege opstaan altijd over rozen gaat. "Het is niet altijd makkelijk, maar ik ben een ochtendmens. Ik begin liever om 03.00 of 04.00 uur, zodat alles om 07.00 uur klaarstaat. En nee, dat verveelt niet."

Bert gaat verder. "Elke dag is namelijk anders. Elke dag komen er andere klanten binnen en geven we een ander product meer aandacht. Hoe dan ook zijn we altijd klantgericht bezig en staat de omgang met kinderen hoog in het vaandel. Kinderen vertrekken hier nooit met lege handen. Denk eens aan vroeger; hoe speciaal was het als je in een winkel iets lekkers meekreeg? Dat gevoel wil ik graag meegeven als kinderen hier de deur uitlopen."

Signaleren en produceren

"De ontwikkelingen in ons vakgebied volgen wij op de voet. Dat moet wel. Bakker Bertram is niet alleen producent en leverancier van een ruim assortiment aan broodsoorten, maar speelt ook in op trends en moderne producten. We staan bekend om onze scherpe prijzen en perfecte kwaliteit, dus we hebben een naam hoog te houden." Mocht je een product in het assortiment missen, dan gaat Bakker Bertram graag met je in gesprek over een op maat gemaakt product. "Ons assortiment is breed, maar ook flexibel. Signaleren en produceren; daar geloven wij in!"

"We zijn erg blij met onze grote, vaste klantenkring. Ondanks alle extra verkooppunten van brood die er met de jaren op de Binnenweg zijn bijgekomen, zijn we weinig klanten verloren. Daar doen we ons best voor, door vers en kwaliteit te verkopen en speciale aanbiedingen te doen die je bij een ander niet vindt. Daarnaast werken we graag samen met onder andere horecabedrijven, sportclubs en scholen in de regio, die we graag een scherpe prijs voor hun bestelling bieden. Hoe dan ook: we hopen u graag te zien in onze winkel!"

Paul Reder & Robin Drayer:

"De **Groene Druif** heeft een hoop in petto voor de **gasten**"

Proeflokaal de Groene Druif (in de regio beter bekend als 'De Druif') is een van de bekendste cafés in Heemstede. Geopend in 1982 en niet meer weg te denken uit de Jan van Goyenstraat. Sinds april 2017 heeft De Druif twee nieuwe eigenaren: Paul Reder (40) en Robin Drayer (28). Paul: "Het café staat natuurlijk als een huis, maar het komende jaar worden er wel wat veranderingen doorgevoerd." Robin: "En dan staat het 35-jubileum ook nog voor de deur!"

Paul: "Ik ging regelmatig naar De Groene Druif, waar Robin al een aantal jaren bedrijfs-leider was. We hebben elkaar beter leren kennen tijdens de evenementen die ik voor mijn oud-werkgever organiseerde. Het was bij ons bekend dat de voormalig eigenaar De Druif wilde verkopen. De klik tussen Robin en mij was er vanaf het begin, dus we besloten samen dit avontuur aan te gaan."

Verandering van spijs doet eten

"De Groene Druif heeft een grote vaste klantenkring. Sommige gasten komen hier al 35 jaar. Onze vaste gasten zijn erg belangrijk voor ons, maar we trekken ook graag nieuwe bezoekers aan. Door een breed opgestelde evenementenkalender (met voor ieder wat wils), weten zij ons nu óók te vinden", aldus Robin. Paul haakt in. "Zo organiseren wij jaarlijks voor onze gasten een Haringparty, Sloepenrally en een Golftoernooi en is het elke laatste vrijdag van de maand 'Groene Vrijdag'. Men kan hier de maand afsluiten onder het genot van een hapje, drankje en livemuziek. Ook introduceren we regelmatig een themaweek (bijvoorbeeld de mossel- en aspergeweek). Ook kun je bij ons van maandag tot en met donderdag genieten van een mooie ossenhaas, saté of een seizoensgerecht. Dit gevarieerde aanbod was er vroeger niet. Zo zijn wij nu in staat de gasten meer te bieden."

Gemêleerd publiek

Paul: "Samen tasten we af waar de mogelijkheden zitten bij dit unieke borrelcafé. We zijn niet van plan om het concept volledig om te gooien, maar met het eten en de evenementen trekken we een nieuwe, verfrissende doelgroep aan. Hierdoor is het publiek wat gemêleerder geworden." Robin: "Zo komt het regelmatig voor dat vader en zoon hier een biertje komen drinken en vervolgens een lekkere biefstuk nuttigen. Het is mooi om te zien dat dat allemaal in dit café gebeurt."

De heren ontvangen positieve reacties van hun gasten en zien dat het goed gaat met de Druif. "Wij zijn allebei gepassioneerde en enthousiaste ondernemers. Het is onze eerste

zaak. We zitten barstensvol energie en dat stralen we uit naar de gasten. Het is belangrijk om een stapje extra te zetten en goede service te bieden." Robin: "Een barkeeper moet een ijzersterk geheugen hebben. Als een gast hier binnenstapt na een tijdje niet te zijn geweest, moeten wij zijn of haar naam weten en natuurlijk wat deze specifieke gast drinkt. Als de barkeeper tegen je zegt: 'Leuk dat je er weer bent, drink je nog steeds die Chardonnay van de vorige keer?', voel je je welkom en gewaardeerd. Hierdoor komen de mensen graag bij ons terug."

14 oktober: jubileumfeest!

"Dit jaar bestaat Proeflokaal de Groene Druif 35 jaar en dat wordt natuurlijk groots gevierd", vertelt Robin enthousiast. "We hebben een hoop in petto voor onze gasten. 14 oktober trappen we af met het 35-jarig Jubileumfeest in de vorm van een groot muzikfeest. Iedereen is welkom!" Paul: "Het wordt een spektakel. Het is bekend dat De Druif goede feestjes kan geven, zoals we jaarlijks doen met Koningsnacht en -dag. Gedurende het jubileumjaar organiseren we van oktober 2017 tot oktober 2018 allerlei evenementen, zoals een pubquiz, wilddiner en Engelse zondagen met sport, blues en barbecue. Er komen ook vier grote evenementen aan. De voorbereidingen zijn in volle gang dus houd onze Facebookpagina goed in de gaten!"



Jan van Goyenstraat 33
2102 CA Heemstede
www.degroenedruif.nl

www.facebook.com/proeflokaal.degroenedruif



Paul Reder & Robin Drayer
Eigenaren
Proeflokaal de Groene Druif



Doneer voor het Vrouw & Kind Centrum

Sms
'Spaarne Gio'
naar 3669 en
doneer € 3,-



Stel Gio en alle andere kinderen
op hun gemak met:

- een kindvriendelijke inrichting van de behandelkamers
- een mooi buitenspeel terras
- slaapstoelen, zodat ouders altijd kunnen blijven slapen

Spaarne  Gasthuis
—
VRIENDEN

www.spaarnegasthuis.nl/vrienden

Vrouw & Kind Centrum: de toekomst van klinische zorg

Léon Winkel behaalde in 1998 zijn artsexamen en specialiseerde zich vervolgens tot kinderarts in het Erasmus MC-Sophia, Rotterdam. Sinds 2010 is hij werkzaam bij het Spaarne Gasthuis Haarlem, waar hij momenteel druk bezig is met het opzetten van het Vrouw & Kind Centrum. "Ik weet zeker dat dit de toekomst gaat worden."

Naast zijn werk als kinderarts, is Léon medisch manager van de vakgroep Kindergeneeskunde en is hij bestuurslid van zowel de Federatie Medisch Specialisten als van de Koninklijke Nederlandse Maatschappij tot bevordering van de Geneeskunst (KNMG). Zijn termijn bij beide besturen zit er bijna op, waarna Léon zich nog meer wil richten op het nieuwe Vrouw & Kind Centrum, wat rond oktober 2018 wordt geopend.

Alle zorg voor kinderen op één plek

"Op dit moment wordt er in het Spaarne Gasthuis Haarlem-Zuid druk verbouwd, maar in november hopen we dat het eerste deel van het nieuwe Vrouw & Kind Centrum klaar is. Uiteindelijk zijn er twee verdiepingen waar men de kindergeneeskunde samen met bevallingen op één plek vindt. Hier werken gynaecologen, verloskundigen, kraamzorg en kinderartsen vanuit een gezamenlijke visie op geboortezorg intensief samen om zwangere vrouwen zorg op maat te geven. Al het klinische komt hier samen, dus bevallingen, maar ook zieke kinderen van 0 tot 18 jaar en operaties van kinderen."

Family centered care

"Sinds de jaren '80 kunnen ouders meestal op de kinderafdeling blijven slapen als hun kind in het ziekenhuis ligt. Dat geldt vaak niet standaard bij baby's. Als een pasgeboren baby extra zorg nodig heeft, gaat hij naar de couveuseafdeling. Moeder kan dan vaak niet bij het kind blijven. In het Vrouw & Kind Centrum is dit compleet anders. Moeder en baby worden na de bevalling niet meer gescheiden van elkaar. Het gezin krijgt alle zorg voor, tijdens en na de bevalling in een comfortabele kraamsuite, ook als de baby een tijdje in een couveuse moet liggen. Die komt dan in de kraamsuite te staan. Als de baby bijvoorbeeld te vroeg geboren of ziek is, hebben we speciale neo-suites. In zo'n suite ligt het zieke kindje en kan de moeder of vader erbij blijven slapen. Dit wordt 'Family centered care', oftewel geïntegreerde gezinszorg, genoemd."

Focus op kinderen en ouders

"Het is een ander principe van zorg. Alle betrokken zorgverleners komen naar het gezin toe. Ouders kunnen veel meer bij hun kindje blijven en worden meer betrokken bij de zorg. Zo wordt de onderlinge band verstevigd en kunnen ouders sneller wennen aan de zorg voor hun kindje. In het beste geval kan de baby zelfs eerder naar huis omdat de ouders al een deel van de zorg op zich kunnen nemen. Ouders zijn er erg enthousiast over en zien dit – net als de artsen – als de toekomst. Wat we gaan doen is veel meer gericht op de kinderen én de ouders."

"Als je nu in het ziekenhuis bevalt, mag je als kraamvrouw ongeveer een week blijven. Daarna moet je naar huis en soms moet de baby nog blijven, als de baby bijvoorbeeld te vroeg geboren is. Dat is vooral voor moeders hartverscheurend. Je hebt een gezin en tegelijkertijd ga je zonder kindje naar huis. Eigenlijk alleen al daarvoor is het Vrouw & Kind Centrum de oplossing. Dit geldt gelukkig al langer voor oudere kinderen die bijvoorbeeld geopereerd moeten worden. Het Vrouw & Kind Centrum kent eigenlijk alleen maar voordelen. Het is echt de toekomst. Op deze mooie nieuwe afdeling kunnen ook nieuwe artsen en kinderartsen worden opgeleid voor deze toekomst."

"Kinderen zijn puur en veerkrachtig"

"Ik begon het vak steeds mooier te vinden"

Vanaf zijn 7^e wilde Léon al kinderarts worden. "Ik had astma en ik had het nobele streven om ervoor te zorgen dat kinderen het niet zo benauwd zouden krijgen als ik. Tijdens mijn studie begon ik het vak steeds mooier te vinden. Ik heb nooit iets anders willen worden. Kinderen zijn puur en veerkrachtig. Het is een prachtig vak om uit te oefenen."



Spaarne  Gasthuis

Boerhaavelaan 22
2035 RC Haarlem
www.spaarnegasthuis.nl

Kwaliteit en betrokkenheid bij Tina Hair



Tina Alizadeh
Eigenaresse
Tina Hair

De Iraanse Tina Alizadeh wist van jongs af aan al dat zij kapster wilde worden. Als klein meisje ging zij met haar moeder mee naar de kapper en lette goed op hoe de kapster bezig was. Thuis experimenteerde Tina met de kapsels van haar moeder, tante, zusje en haarzelf. Jaren later kwam zij haar man Bob in Iran tegen, verhuisde in 2003 naar Nederland voor de liefde en had nog steeds hetzelfde doel: kapster worden en een eigen salon openen.

“We geven veel aandacht aan klanten en nemen voor iedereen de tijd”

“Bob woonde al in Nederland, maar hij spendeerde zijn zomervakantie in Iran. Toen ik hem leerde kennen, ging het heel snel; een jaar later verhuisde ik naar Nederland. Ik had nog geen kappersdiploma en het werd lastig om dit te halen omdat we inmiddels een kindje hadden gekregen. In de zomer besloot ik in Iran de kappersopleiding te volgen en dat deed ik de zomer daarna weer. In Nederland begon ik gelijk met werken bij een salon en tegelijkertijd volgde ik hier de vervolgopleiding voor allround kapster. Ik ben altijd heel leergierig geweest, dat komt mede omdat ik een duidelijk doel voor ogen had dat ik nooit uit het oog verloor.”

Het ontstaan van Tina Hair

Tina's vader is ondernemer, zodoende heeft Tina het ondernemen met de paplepel ingegoten gekregen. Een eigen kapsalon openen was haar volgende stap. “Bob en ik zijn een tijd op zoek geweest naar een pand. Een half

jaar later kwam het pand aan de Zandvoortse- laan op ons pad en ik wist gelijk: dit ga ik doen. Ik vind Heemstede zo'n leuke plek!”

Tina Hair werd in december 2013 geopend. De vaste klanten die Tina bij haar vorige baan had, gingen met haar mee. De mond- tot-mondreclame ging als een lopend vuurtje, waardoor Tina al gauw personeel nodig had. Inmiddels bestaat het team uit vijf dames en de reviews op www.treatwell.nl liegen er niet om: “Het team denkt met je mee”, “Je wordt hier super hartelijk ontvangen en het perso- neel luistert echt naar de wensen” en “Zoals altijd: kwaliteit en betrokkenheid”.

Alles is mogelijk

Bij Tina Hair kun je terecht voor knippen, kleuren, opsteken en keratinebehandeling, maar ook voor bruidsmake-up en -kapsel, ontharen en gezichtsreiniging. Behoeftte aan advies? Het team van Tina Hair is volledig op de hoogte van de laatste trends en ziet precies wat bij jou past. “We geven veel aandacht aan klanten en nemen voor iedereen de tijd.”

Genoeg plannen

De leergierigheid van Tina houdt niet op. Vanaf volgend jaar kun je bij Tina Hair ook terecht voor een schoonheidsbehandeling en om je nagels laten doen. Een ander plan van Tina en Bob is het openen van een nieuw filiaal. “Op dit moment ben ik bezig met het opleiden van de juiste mensen. Het tweede filiaal moet van dezelfde kwaliteit zijn als het huidige filiaal; daar mag geen verschil in zijn.”

TINA HAIR
HAIR + BEAUTY

Zandvoortselaan 4
2106 CN Heemstede
www.tinahair.nl



Önder Tizan
Eigenaar
De Boulevardschaar

De Boulevardschaar

Voor alle kledingproblematiek kun je in Heemstede terecht bij De Boulevardschaar. Deze kleermakerij wordt gerund door Önder Tizan. Zijn roots liggen in Turkije, waar hij in zijn jonge jaren al ervaring opdeed in het vak. Toen hij 35 jaar geleden naar Nederland verhuisde, kon hij aan de slag bij verschillende kleermake- rijen. De kennis en kunde van Önder bleef niet onopgemerkt. Op aanraden van zijn voormalige baas, begon hij voor zichzelf.

Veertien jaar geleden startte Önder met zijn eigen onderneming in Zandvoort (vandaar De *Boulevardschaar*). “Na een aantal jaren had ik een klantenbestand opgebouwd dat voornamelijk bestond uit Heemstedse klanten. Deze klanten gaven mij de tip om naar Heemstede te verhuizen om nog meer klanten te kunnen bedienen.” Zo gezegd, zo gedaan. Drieënhalve jaar later verhuisde De Boulevardschaar naar de Binnenweg.

Kleding repareren & creëren

Je kent het wel: je scheurt uit je favoriete broek, of er zit een lastige vlek op die ene mooie blouse. Geen zorgen, Önder gaat graag voor je aan de slag. “Men kan hier voor alles rondom kleding terecht: van stomerij tot verstellen. Ik doe eigenlijk alles, behalve trouwjurken.” Heb je zelf een ontwerp in gedachten, en zoek je iemand die het voor jou in elkaar kan zetten? Ook dan ben je bij De Boulevardschaar aan het juiste adres. “Doorgaans probeer ik kleding gerepareerd te hebben binnen twee à drie dagen, maar bij het creëren van kleding geldt een ander tijdsbestek. Het moet helemaal

worden zoals iemand in gedachten heeft, dus er moet goed overlegd worden. Meestal duurt het zo'n twee weken.”

Nieuw bij De Boulevardschaar: gordijnen

Sinds kort kun je bij De Boulevardschaar terecht voor het laten maken van gordijnen. “Breng de stof en laat de maten achter, dan ga ik voor je aan de slag. Mocht je zelf geen stof hebben, dan heb ik hier genoeg stalen waar je iets moois uit kunt kiezen.”

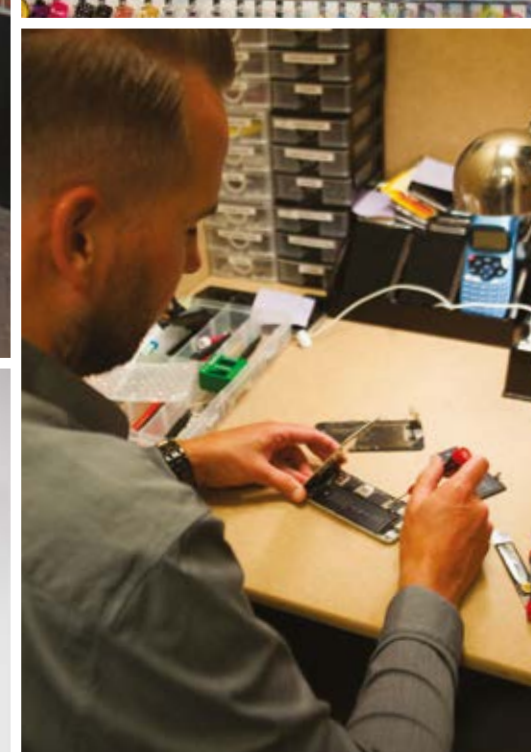
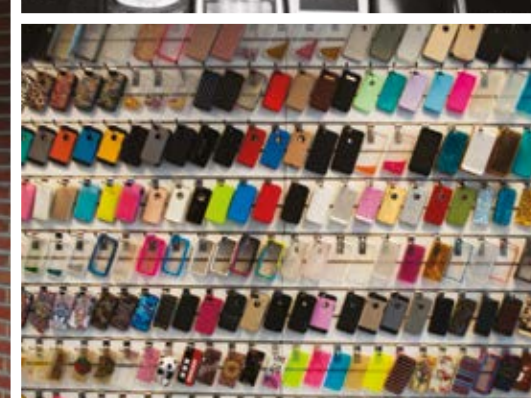
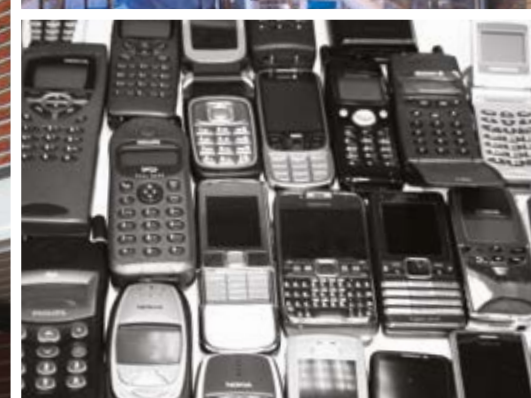
Als nieuw

“In de loop der jaren heb ik een grote vaste klantenkring opgebouwd en daar ben ik erg blij mee. Nieuwe klanten zijn natuurlijk altijd welkom. Tegenwoordig wordt kleding (te) snel weggegooid, wat zonde is. Ik zorg er graag voor dat jouw oude kleding er weer als nieuw uitziet!”

 **DE BOULEVARDSCHAAR**
Kledingreparatie & Stomerij

Binnenweg 141
2101 JE Heemstede





Optie 1:

al 20 jaar de telecomexpert van Heemstede



Peterpaul Rijs
Eigenaar
Optie 1 Heemstede

Op 1 april 1997 openden de broers Peter en Marc Rijs de eerste telefoonwinkel in Heemstede op Binnenweg 210. Een jaar later sloot ook broer Ron zich aan. Een familiebedrijf was geboren. Twintig jaar later bestaat de winkel van de familie Rijs onder de naam Optie 1 nog steeds. De huidige eigenaar: Peterpaul Rijs, zoon van Peter. We spraken met hem ter ere van het twintigjarig jubileum van zijn winkel.

"Ik vond elektronica altijd al leuk", begint Peterpaul te vertellen. "Dat komt onder andere omdat ik ermee ben opgegroeid: mijn vader startte de winkel toen ik 15 jaar was. Daarnaast is het leuk om in een branche te werken die altijd in beweging is. Net als je denkt dat het niet innovatiever kan, verschijnt er weer iets nieuws op de markt."

Peterpaul kan zich die beginperiode nog goed herinneren. Thuis gingen de gesprekken altijd over de zaak. Wat is er op de markt en hoe kunnen we de mensen bereiken? De toekomstige eigenaar luisterde met meer dan alleen belangstelling. Tijdens zijn studie liep hij stage bij zijn oom Ron, die als enige van de drie gebroeders Rijs nog in de winkel actief was. In deze periode ontwikkelde Peterpaul een nieuw servicesysteem waar de winkel tot op de dag van vandaag profijt van heeft. In 2012 nam Peterpaul de winkel uiteindelijk over van zijn oom, die in 2014 kwam te overlijden. De overname markeerde een nieuw hoofdstuk in de geschiedenis van het familiebedrijf.

Voor wat kan men bij Optie 1 terecht?
"Je kunt bij Optie 1 eigenlijk voor alles terecht wat te maken heeft met telefonie, zowel voor thuis als mobiel. We verkopen tevens internet, televisie, tablets, laptops, refurbished Apple-producten en een groot assortiment accessoires. Heb je iets gezien wat niet bij ons

verkrijgbaar is? Geen probleem, wij bestellen het voor je! Bij Optie 1 doen we heel veel voor de klanten en streven naar een langdurige relatie met hen."

Oké, wat doen jullie dan nog meer?
"We helpen graag met het overzetten van gegevens van de telefoon. Denk hierbij aan de contacten, apps, foto's, eigenlijk alles wat maar op een telefoon te vinden is. We zijn uniek in het verlenen van die service. Ook regelen we nummerbehoud, al vanaf zestig dagen voor de einddatum van je abonnement."

"Tevens doen we veel reparaties van smartphones en tablets. Elke dag komen er mensen langs met een kapot scherm. Het handige is dat wij ons eigen serviceplan aanbieden. Als jouw toestel is verzekerd via Optie 1 en er is iets kapot wat in de winkel te maken valt, zorgen we ervoor dat het gelijk wordt gerepareerd. Het papierwerk en het declareren regelen wij. Mocht het wat langer duren, dan krijg je van ons een leentoeleestel (al gaat het om een halve dag). In deze tijd wil iedereen bereikbaar zijn, dus dat regelen we graag."

"Verder kunnen we aan huis komen als het gaat om installaties en geven we les als het nodig is. Wil je je oude telefoon verkopen of inruilen voor een nieuwe? Ook dat kan bij Optie 1."

Hoe zit het met de nieuwste telefoons en tablets?

"Nu al het nieuws gelijk op internet te vinden is, zijn wij niet eerder op de hoogte dan de consument als het gaat om kennis van nieuwe producten. Als Apple bijvoorbeeld de nieuwe iPhone uitbrengt, staat het gelijk op NU.nl en zien wij het dus net zo snel als de rest van de lezers. We zorgen er wel voor dat we de nieuwste producten zo snel mogelijk in huis hebben."

Wat zijn je plannen voor de toekomst?

"Het liefst zou ik een tweede filiaal openen om nog meer klanten te woord te kunnen staan. Oudere mensen houden van persoonlijk contact en dat bieden wij. Verder misschien een webwinkel om een jonger publiek te trekken, dat voor de bijbehorende service aan de toonbank terecht kan. In deze tijd en zeker in deze branche moet je blijven innoveren. Optie 1 staat voor service, kwaliteit en tijd voor de klant. Sommige Heemstedse families komen hier al twintig jaar. Het is elke dag druk, mij hoor je niet klagen!"

OPTIE 1 JOUW EERSTE KEUS IN TELECOM

Binnenweg 210
2102 JT Heemstede
www.optie1heemstede.nl



Benjamin Haaker
Eigenaar
Mobility Group Haaker

De 6 zekerheden van Mobility Group Haaker

1 Een warm welkom. Dienstbaarheid, een open en warme uitstraling, enthousiasme, teamspirit en bovenal gastvrijheid staan bij ons op de allereerste plaats. Wij willen dat u als klant graag langskomt bij Mobility Group Haaker. De versgemalen koffie en onze enthousiaste medewerkers maken uw bezoek een plezierige aangelegenheid.

2 Oplossingen op maat. Wij denken graag met u mee, wij bedenken altijd de juiste oplossing voor u met aandacht voor de beste prijs-kwaliteitverhouding. Wij denken in oplossingen en niet in problemen, uw mobiliteitsproblemen en -vraagstukken lossen we graag voor u op. En op zo'n manier dat u uiterst tevreden bent met de oplossing.

3 Goede service. We maken altijd duidelijke afspraken met u, we bieden een betrouwbare service: veiligheid boven alles, niets is ons teveel en we zijn altijd voor u (online) beschikbaar. We horen de vraag achter de vraag en denken graag met u mee.

4 Vakmanschap. Al onze medewerkers zijn vakbekwaam, gespecialiseerd en worden op frequente basis bijgeschoold. Onze medewerkers beschikken over het juiste gereedschap, geschikt voor de merken waaraan we werken. Tevens hebben zij veel ervaring in huis. Zo wordt u professioneel en snel geholpen.

5 Mobility Group Haaker ontzorgt. Wij bieden gedegen advies op het gebied van verkoop en onderhoud. Wij houden u altijd mobiel. Wij ondersteunen alle vormen van mobiliteit. Wij leveren haal en breng-service en wij bieden altijd de juiste prijs-kwaliteitverhouding. Wij zorgen ervoor dat u geen zorgen heeft op het gebied van mobiliteit.

6 Uw mening telt. Uw mening is voor ons belangrijk, daarmee kunnen wij onze service verbeteren. Spreek onze medewerkers aan, geef uw mening op klantenvertellen.nl of reageer op Facebook, Instagram of Twitter. Wij doen er alles aan om de klantentevredenheid op een zo hoog mogelijk niveau te krijgen.



In 1989 werd Auto Halan van de familie Haaker officieel Lancia-dealer in Amsterdam. Twintig jaar later kwam het Heemstedse filiaal erbij, waardoor het dealership werd uitgebreid met de merken Fiat en Jeep. In 2008 nam Benjamin Haaker het stokje van zijn vader over en vond dat Halan (een kruising tussen Haaker en Lancia) de lading niet meer dekte. Zodoende veranderde de naam in januari 2017 naar Mobility Group Haaker (MGH).

"Door de rayons is er een verdeling van automerken. Zo vind je bij de Heemstedse vestiging Fiat en bij de Amsterdamse vestiging Jeep, Chrysler en Dodge. Je kunt echter bij beide vestigingen voor alle merken terecht. We vinden de persoonlijke benadering erg belangrijk, dus dan moet men overal terecht kunnen."

Fiat 60th anniversary

Als je de showroom op de Cruquiusweg binnenstapt, valt het strakke interieur gelijk op. "Het is geen toonzaal, maar een galerie. Fiat bestaat zestig jaar, dus er is een hoop moois te zien. Zo hebben we hier de allereerste Fiat 500 staan, maar ook de laatste uitgave van Fiat: de Tipo. De Tipo is uitgekomen in een hatchback en een station. Dat zijn gezinsauto's die qua prijs-kwaliteitverhouding erg goed in de markt liggen. Verder blijft de Fiat 500 altijd een topper en is de Panda niet meer uit het assortiment weg te denken."

Kennis van alle merken

Maar hoe zit het dan met Lancia? "Hoewel Lancia steeds meer verdwijnt buiten Italië, kun je bij MGH nog wel terecht voor een nieuwe Lancia Ypsilon of voor onderhoud en reparatie van je huidige Lancia. Sowieso kan men hier met alle automerken terecht, of het nou om een vraag of om onderhoud gaat. Onze monteurs zijn zo goed geschoold, dat ze elk merk kunnen behandelen."

Persoonlijk en professioneel

MGH mag dan wel een familiebedrijf zijn, maar is wel anders dan anderen. "We hebben meer mensen in dienst dan een familiebedrijf, maar hebben minder merken dan een grote holding. We zijn te klein voor het tafellaken, maar te groot voor het servetje en dat is goed. Ik zie wel dat schaalvergroting een must is, dit zal dan ook binnen twee à drie jaar gerealiseerd moeten worden. Dat is goed te doen; de kosten kunnen prima verdeeld worden en het

maakt geen verschil onze backoffice nou met twee of vier vestigingen bezig is, zolang de systemen maar goed op orde zijn, en dat is het geval. Met ons CRM-systeem onderscheiden we ons van andere dealers. We kunnen heel goed persoonlijk blijven. Als iemand bijvoorbeeld jarig is, krijgt diegene een belletje in plaats van een automatisch kaartje. Dat kaartje is te onpersoonlijk en past niet bij ons. MGH blijft persoonlijk én professioneel."

Nieuwe kansen voor MGH

Het woord Mobility is niet voor niets aan de nieuwe naam toegevoegd. "We proberen met mobiliteit vernieuwend te zijn en dat is in de breedste zin van het woord. Boven de Amsterdamse vestiging zit sinds kort een fietsengroothandel, De Fietsfabriek, waarin ik een mooie combinatie zie ontstaan. Amsterdammers betalen zich scheel aan auto-kosten, zeker diegenen zonder gezin. Binnenkort gaan we een pilot draaien waarbij we een

soort abonnement introduceren. Je kunt een fiets leasen en als je dan bijvoorbeeld in het weekend naar je familie gaat, kun je een auto van ons pakken. Dit wordt uiteraard ook mogelijk voor Heemstedenaren en Haarlemmers."

Stereotype autoverkoper?

"MGH probeert altijd een mobiliteitsoplossing voor mensen te vinden. We kijken eerst naar de behoefte in plaats van dat we gelijk een nieuwe auto proberen te verkopen. Als iemand interesse heeft in een Fiat 500 en we vragen door, krijgen we soms te horen dat iemand dan bijvoorbeeld een gezin met drie kinderen heeft. Dan is de Fiat 500 niet de auto voor jou en denken we mee wat dan wel bij jouw situatie past. Bij Mobility Group Haaker kom je niet het stereotype autoverkoper tegen."

"We zijn te klein voor het tafellaken, maar te groot voor het servetje"



Cruquiusweg 35
2102 LS Heemstede
www.mgh.nl/heemstede



Hans Roseboom
Oprichter
Forces to Explore



Forces to Explore

zorgt voor **impact** en **verandering** van de mindset in jouw **bedrijf**

Als Arbeids- en Organisationspsycholoog heeft Hans Roseboom altijd een grote interesse gehad in werkmotivatie: wat maakt het leuk om te werken? Dit onderwerp loopt als een rode draad door zijn carrière. “Vanuit Forces to Explore richten we ons op de mindset van mensen in organisaties. We zorgen dat mensen andere dingen gaan doen, wat zich vertaalt in betere resultaten.”

Forces to Explore werkt voor kennisintensieve bedrijven en richt zich daarbij op de persoonlijke ontwikkeling binnen teams en functiegroepen. “Denk hierbij aan specialisten binnen een bedrijf, zoals consultants, Arbo-artsen, accountants en HR-specialisten. De beste inhoudelijk specialisten zijn niet altijd de medewerkers die bij de klant de beste prestaties leveren. Dat heeft namelijk alles te maken met de mindset en vaardigheden van deze specialisten. Dat los je niet op met een cursus. Mijn eigen ontwikkeling heeft me op een punt gebracht, waarbij ik steeds sterker het inzicht heb hoe dat wel moet.”

Blijvende impact

Hans gelooft niet in het aanleren van trucs. “Ik heb twintig jaar trainingen gegeven. Bij veel trainingen worden handigheidjes aangeleerd die je de eerste twee weken toepast, maar vervolgens vergeet. Dat vind ik echt zonde van de investering. We zien dat het rendement van een investering in mensen toeneemt door een goed programma neer te zetten en te sturen op wat je wilt bereiken.”

Verschillende programma's

Forces to Explore biedt verschillende programma's met online en offline onderdelen die elkaar versterken. “Voor de zomer hebben we bij een klant in de ICT een programma afgerond waarmee we het onverwachts verloop nagenoeg hebben weten te stoppen. Na de zomer starten we bij hen met een aanpak om de marge op hun projecten te verbeteren.”

“Ik richt me vaak op het verbeteren van de commerciële groei van onze klanten. We hebben een programma ‘verkoop voor niet-verkopers’. Dat programma richt zich op

kennisinhoudelijke specialisten die eigenlijk moeten verkopen, maar dit niet willen of kunnen. Het is fantastisch om te zien wat er gebeurt als het lukt om deze vakspecialisten op een andere manier naar hun werkzaamheden te laten kijken.”

Toegekende waarde

“Toegevoegde waarde vind ik een oninteressant begrip. Ik heb het liever over toegekende waarde: welke waarde kennen je klanten je toe en hoe kun je daarin de beste worden? We worden steeds beter in het vergroten van impact. Niet alleen de impact van ons bij onze klanten, maar juist de impact die onze klanten op hun klanten hebben. Dat horen en zien we terug en daar ben ik trots op.”

“Omdat ik geloof dat persoonlijke en professionele ontwikkeling een belangrijke drijver achter resultaten is, blijf ik echter samen met onze eigen specialisten en klanten altijd op zoek naar hoe we het zelf beter kunnen doen.”

Het prachtige Landhuis Leyduin is al jaren de thuisbasis van Forces to Explore. In deze mooie omgeving heeft Hans zijn bedrijf ontwikkeld tot de groeiende organisatie die het vandaag de dag is. Wil je meer weten, dan ben je van harte welkom op deze bijzondere plek.



www.forcestoexplore.nl
www.forcestosell.nl

De gezelligste maanden van het jaar in Heemstede

Winkelcentrum Raadhuisstraat & Binnenweg

De gemeente Heemstede is door weekblad de Elsevier (editie 29 juli j.l.) ook dit jaar weer als vierde gemeente van Nederland beoordeeld op de ranglijst van gemeenten met de beste leefomgeving. Een van de belangrijkste beoordelingscriteria is het winkelen.

Als Winkelcentrum Raadhuisstraat & Binnenweg zijn we daar trots op! Het winkelcentrum heeft grote diversiteit van unieke winkels die veelal eigendom zijn van ondernemers die service en kwaliteit hoog in het vaandel hebben. Dat maakt het winkelcentrum aantrekkelijk voor de Heemstedenen, maar ook voor bezoekers uit de regio.

Komende evenementen

Als winkeliersvereniging van winkelcentrum Heemstede organiseren we vele activiteiten

om zo veel mogelijk bezoekers naar ons toe te trekken. Voor het najaar 2017 staan weer diverse activiteiten op het programma.

Eerst is er de jaarlijkse modeshow op 23 september op de Binnenweg, waaraan zeventien Heemstedese bedrijven deelnemen.

Op 21 oktober is er wederom een Brocante- en streekmarkt in de winkelstraat. De straat blijft gewoon open en de parkeerplaatsen beschikbaar.

Voor u het weet is Sinterklaas alweer in het land. Het Pietenpakhuis wordt dit jaar twee keer opengesteld voor de kinderen en wel op de zaterdagen 25 november en 2 december. De Opperpiet heeft ons nog niet verkapt in welke winkel hij dit jaar zijn pakjes gaat opslaan.

Tijdens de donkere dagen voor Kerst zal de feestverlichting aan de lantaarnpalen voor de passende sfeer in de straat zorgen.

Vanwege het grote succes wordt de najaarsloterij geprolongeerd. Er zijn weer vele kleine en grote prijzen te winnen.

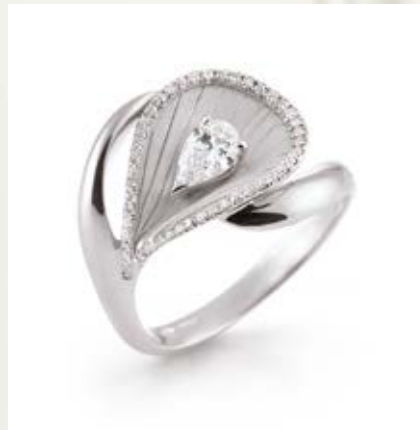
Blijf op de hoogte

Voor het laatste nieuws betreffende de Raadhuisstraat & Binnenweg kunt u ons volgen via Facebook. Daar staan foto's en filmpjes van de diverse activiteiten welke door de winkeliersvereniging worden georganiseerd. Ook voor nieuwtjes en overige informatie kunt u ons online volgen op www.wch.nl. Bent u nieuwsgierig naar de winkel van de maand, meld u dan ook aan voor de nieuwsbrief.

www.wch.nl



HEEMSTEDE
RAADHUISSTRAAT & BINNENWEG



Podia Heemstede zet Heemstede cultureel op de kaart

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

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

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

Dankzij vrijwilligers

Podia Heemstede is deels afhankelijk van subsidie van de gemeente Heemstede. Die subsidie wordt echter alleen ingezet om de programmering mogelijk te maken en beide podia te exploiteren. Podia Heemstede is een unieke organisatie, die nagenoeg geheel uit vrijwilligers bestaat. Zij zijn op alle fronten actief waardoor het werkt als een geoliede machine.

Vooruitblik komend seizoen

Liefhebbers van cabaret mogen zich verheugen op voorstellingen van Erik van Muiswinkel, Dolf Jansen en Louise Korthals en oudejaarsconferencier Javier Guzman, Sara Kroos en Freek de Jonge. Mylou Frencken brengt een



Fotografie: Peter van der Heyden

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

ode aan het kleinkunstlied. Voor kinderen en hun ouders staan toegankelijke familievoorstellingen op het programma: Hexagon Ensemble, meneer Monster, Juf Félice en Trio Krul. De Oude Kerk geeft op haar beurt ruim baan aan muziek, vooral klassieke muziek. Violist Mathieu van Bellen en pianist Omri Epstein laten van zich horen. Remy van Kesteren zoekt voorzichtig de popkant op.

Op de site van Podia Heemstede is alles rustig na te lezen: www.podiaheemstede.nl.

Volg ons op Facebook, hier staan vaak leuke acties op!
www.facebook.com/podiaheemstede



Fotografie: Wout van den Berg



Fotografie: ALEK



Fotografie: Marco Borggreve



Herengweg 96
2101 MP Heemstede
(023) 548 38 38



Fotografie: Tessa Posthuma de Boer



Emilie van Dijk
Trainer Sticky Presentations
& freelance schrijver

“Iedereen heeft wel iets leuks te vertellen”

Nieuwsgierigheid en interesse, dat is waarom Emilie van Dijk succes heeft in haar werk. “Ik vraag eigenlijk altijd meer dan nodig, vaak overbodige informatie, maar daardoor kom je vaak op de kleine, leuke verrassende elementen.” Ze is journalist, heeft lang bij radio en televisie gewerkt. Nu geeft ze trainingen bij Sticky Presentations en schrijft in opdracht.

“Tijdens mijn studie werkte ik in café de Engelbewaarder in Amsterdam. Via hen hoorde ik dat ze mensen zochten bij Het Radio 1 Journaal. Mijn droom was presentator bij Het Jeugdjournaal, maar dit bleek minstens zo leuk. Radio is zo hectisch, snel en de adrenaline giert door je lichaam als je succes hebt.”

Verhalen vertellen

Later stapte Emilie over naar Radio en Televisie Noord Holland (nu NH). “Daar heb ik echt geleerd om verhalen te maken, te zoeken naar mensen met opmerkelijke hobby’s of een doodgewoon leven, wat iedereen aanspreekt.” Voor radio is het essentieel om een goede spreker over een onderwerp te horen. “Daar gold het motto: ‘liever een goede spreker en een minder goed onderwerp, dan een slechte spreker met een goed onderwerp.’ Voor het schrijven geldt dat minder. Mensen spreken sowieso meer vrijuit in een gesprek dan tijdens een live-interview. En als het gesprek niet helemaal loopt, dan duurt het wat langer, maar dat maakt mij niet zoveel uit. Ik luister graag en vind eigenlijk dat iedereen wel iets leuks te vertellen heeft!”

Dorpsgek

In 2008 kwam ze in Heemstede wonen. “Ik kende hier niemand en mijn man Jonas ook niet. We kozen voor deze omgeving door het strand.” Maar hoe maak je dan vrienden en contact? “Ik had toen al vier kinderen, dus dat hielp enorm. Die moesten van alles. Daarbij had ik, al zeg ik het zelf, een goede tactiek. Op weg naar school zei ik iedereen gedag. Mijn gedachte was dat iedereen naar dezelfde school ging of in de buurt woonde. Met het gevaar om voor ‘dorpsgek’ te worden versleten, pakte het toch goed uit. Die mensen die ik toen heb ontmoet, zijn mijn ‘beste’ van Heemstede.”

Hectisch

Emilie is zelfstandige en bepaalt dus altijd zelf haar agenda. “Dat heeft zo zijn voor- en nadelen. Het voordeel is dat altijd alles kan, maar dat is ook meteen een nadeel. Ik ben slecht in ‘nee’ zeggen, dus dat is echt een gevaar.” Ze heeft daarom besloten om alleen nog te schrijven en trainingen te geven bij Sticky Presentations. “Daar komt alles samen. Bij Sticky train ik mensen hoe ze het beste een presentatie kunnen geven. Bij het schrijven moet ik mezelf streng toespreeken om hetzelfde te doen, namelijk het beste uit het verhaal en het interview te halen en het dan ook nog leuk op schrijven. Heel goed, want dat houdt me scherp.”

06 - 41 09 34 47

“Met het gevaar om voor ‘dorpsgek’ te worden versleten, pakte het toch goed uit”

Bij de brandweer

Overdag is Frits Willems Private Banker bij ING, maar ’s avonds en in de weekenden is hij ploegchef, bevelvoerder en manschap bij Brandweer Heemstede. Frits begon 25 jaar geleden en doet zijn werk nog met evenveel passie als toen. “Ik heb altijd de wens gehad om mensen te helpen. Die maatschappelijke betrokkenheid zal nooit verdwijnen.”



Frits Willems
Ploegchef, bevelvoerder en manschap
Brandweer Heemstede

“Ik was 22 toen ik bij de brandweer begon. De wil om brandweerman te worden, was er eigenlijk nooit, maar ik werd geënthousiasmeerd door een vriend. Ik ging op gesprek, waarna fysieke en psychologische tests volgden. Vervolgens de nodige opleidingen afgerond en doorgegroeid tot ploegchef. Deze functie houdt in dat ik leidinggevende ben van de Heemstedse vrijwillige brandweer.”

Mengelmoes

“De Heemstedse brandweer bestaat uit zo’n 25 mensen, waaronder zeven vrouwen, en het mooie is dat iedereen een andere achtergrond heeft, maar we echt een heel hecht team zijn. De ene werkt bij de eerste hulp in een ziekenhuis, de ander is elektricien. Overdag doen we allemaal iets anders, maar ’s avonds en in de weekenden doen we allemaal hetzelfde. We staan allemaal paraat. Zodra de pieper gaat, rijd ik naar de kazerne op de Nijverheidsweg, doe ik m’n pak aan en rijden we met z’n allen met de brandweerauto weg. Gemiddeld zijn we (vanaf dat de pieper gaat) binnen zes minuten ter plaatse.”

De bezigheden van de brandweer

Het werk van de brandweer bestaat niet alleen uit het blussen van branden. “We komen ook ter plaatse bij gaslekkages, verkeersongevallen, gesprongen waterleidingen, ongevallen

op het treinspoor, bomen die omwaaien door de storm en reanimaties. Vooral reanimaties komen vaak voor, mede doordat wij sneller ter plaatse kunnen zijn dan politie en ambulance.”

“Ik probeer vooral nieuwkomers duidelijk te maken dat je leuke dingen meemaakt, maar ook hele nare dingen die veel indruk op je kunnen maken. Daar is natuurlijk goede begeleiding voor. Ik let er zelf ook heel goed op, zeker bij de jonge mensen die net nieuw zijn. Het kan zomaar voorkomen dat ze gelijk twee keer achter elkaar een heftige reanimatie meemaken en dat zijn hele ingrijpende gebeurtenissen. Je verleent de hulp vanuit je rol als brandweerman of -vrouw, daarna moet je de deur dichtdoen en het van je af proberen te zetten.”

Samen uit, samen thuis

“Brandweerman zijn zal nooit saai worden, want je maakt elke keer weer iets anders mee. Door het huidige tijdsbeeld moeten wij blijven innoveren. We zien allemaal het nieuws en dat wat er in Frankrijk en Spanje is gebeurd, kan morgen ook in Nederland gebeuren. Wij zijn opgeleid om ook dan klaar te staan. Ons motto is wel: als we met zes man uitrukken, gaan we met zes man terug. We lossen het samen op en dat is het mooie van teamwork.”

Meer weten over vrijwilliger worden?

Mail naar aanmelden@brandweerheemstede.nl of naar fwillems@vrk.nl, of kijk op de website www.brandweerheemstede.nl!



Wist je dat...

Heemstede opnieuw is uitgeroepen tot vierde beste woongemeente van Nederland in het jaarlijkse onderzoek door weekblad Elsevier

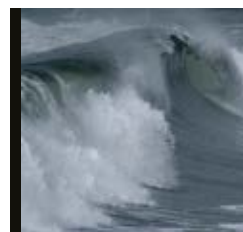
In het raadhuis steeds wisselende exposities te zien zijn van Heemsteedse kunstenaars? Dit vindt plaats in de Burgerzaal en meestal ook in de publiekshal. Tijdens openingstijden van het raadhuis te zien!

De Historische Vereniging Heemstede Bennebroek (HVHB) binnenkort gaat verhuizen? De vereniging zat altijd in de bibliotheek aan het Julianaplein, maar krijgt nu een nieuwe plek in het pomphuis bij de watertoren.

De gemeenteraad heeft ingestemd met de uitvoering van een aantal maatregelen dat moet leiden tot versterking van de aantrekkelijkheid van de Heemsteedse winkelgebieden? Een aantal punten kan direct worden uitgevoerd, zoals plaatsing van geraniumzuilen, het verwijderen van overbodige bebording en het aanpassen van de voorrangsregeling op het kruispunt Zandvaartkade – Binnenweg.

Er zeventien mannen en zeventien vrouwen naar het ambt van burgemeester van de gemeente Heemstede hebben gesolliciteerd? De burgemeester wordt naar verwachting in januari 2018 benoemd.

De nieuwe woonwijk ten noorden van de haven (Havendreef) steeds meer vorm krijgt



VAN DER WAL

WIJ ZIJN SPECIALIST OP HET GEBIED VAN FINANCIËN EN ASSURANTIËN

Van Der Wal Assurantiën te Heemstede biedt u professionele en persoonlijke begeleiding bij uw financiële planning en al uw verzekeringszaken. Als onafhankelijk specialist zijn wij niet gebonden aan een maatschappij, zodat wij u altijd persoonlijk en objectief kunnen adviseren. Onze expertise garandeert u bovendien de zekerheid van een zorgvuldige en snelle afhandeling van zaken en persoonlijke begeleiding in geval van een calamiteit.

HYPOTHEKEN VERZEKERINGEN FINANCIËLE DIENSTVERLENING

www.vanderwalassurantien.nl

📍 Van Den Eijndekade 4 2102 LE Heemstede ☎ (023) 524 72 72

Fotografie Robert van Koolbergen

HFC

Sponsor
borrel met
gastspreker
Bart Bruin



Sponsor
borrel met
gastspreker
Michiel Vos



Sponsor
borrel met
gastspreker
Peter van Barneveld



Sponsor
borrel met
gastspreker
Rick Nieman



Agenda

- 16 september Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – TEC
- 16 september Sara Kroos – Theater de Luifel
- 23 september Mode event – Binnenweg/Raadhuisstraat
- 6 oktober Soundos El Ahmadi – Theater de Luifel
- 7 oktober Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – BVV Barendrecht
- 13 oktober Richard Groenendijk – Theater de Luifel
- 21 oktober Streek- en brocantemarkt – Binnenweg/Raadhuisstraat
- 28 oktober Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – VVSB
- 29 oktober Heemstede Loop – Sportparklaan (finish)
- 4 november Martijn Koning – Theater de Luifel
- 18 november Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Achilles '29
- 24 november Tim Fransen – Theater de Luifel
- 25 november Pietenpakhuis – Binnenweg
- 2 december Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Kozakken Boys
- 2 december Pietenpakhuis – Binnenweg
- 9 december Remy van Kesteren – Podium Oude Kerk



beleggen
tussen
twee
smileys
door

iedereen verdient evi

start nu al met beleggen vanaf € 1000,-
[kijk op evivanlanschoot.nl](http://evivanlanschoot.nl)





Heemstede in kaart.



Persoonlijk. Professioneel. Spraakmakend.

Er is veel te beleven in Heemstede. Ook op het gebied van de woningmarkt. JRS makelaars brengt dit graag voor u in kaart! Ons goed opgeleide team, actief vanuit 3 kantoren, wéét wat er leeft in de regio en volgt continu de marktontwikkelingen. Bekijkt u gerust eens ons aanbod, wellicht staat uw droomhuis bij ons op de kaart!

Haarlem
Heemstede
Bloemendaal

t. 023 529 29 29

JRS makelaars



jrsmakelaars.nl