

hik

HEEMSTEDE IN KAART

Nummer 10
december
2017

HOE GAAT HET MET... **BRENDA SCHULTZ-MCCARTHY?**

EEN VORKJE PRIKKEN BIJ RESTAURANT MT

LE GRAND CRU LEERT ONS SAVOUREREN

FIT HET NIEUWE JAAR IN MET **BMI HEEMSTEDE**



investeer in de toekomst van je kind

iedereen verdient evi

start nu al met beleggen voor je kind vanaf € 1000,-
[kijk op evivanlanshot.nl/evi4kids](https://evivanlanshot.nl/evi4kids)

Voorwoord

Lieve Heemstedenaren,

Dit is alweer de laatste HIK van het jaar. Wij kijken in ieder geval met een tevreden gevoel terug op alle edities van 2017. Na dit jaar Job Cohen, Alexandra Alphenaar en Gaston Starrenveld op de cover te hebben gehad, is nu Brenda Schultz-McCarthy degene die de voorkant van de HIK mag sieren. Hoe gaat het met deze oud-tennisster en waar houdt zij zich nu mee bezig? Je leest het op pagina 4.

HIK bevat deze editie alles om je klaar te maken voor het nieuwe jaar. Laat je verwennen bij Kapsalon Personality by Antonio, relax bij Blitz Wellness, sport je slank bij Body & Mind Incorporated, vind de perfecte wijn bij Le Grand Cru en laat je kerstboom extra opvallen met de ornamenten van Vondels. Kortom: je hoeft Heemstede niet uit om optimaal te kunnen genieten van de feestdagen en knallend het nieuwe jaar in te gaan!

Het HIK-team wenst alle Heemstedenaren fijne feestdagen, een spetterende jaarwisseling en een prachtig 2018!

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, Emilie van Dijk

Vormgeving

Petra van der Werf-Wortman, Tessa Rol

Fotografie

Remco Meijer, Petra van der Werf-Wortman

Sales

Robbert-Jan Driessen, Ronald Duijthoff,
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 vervoelvoudigd of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of welke andere wijze dan ook zonder vooraf schriftelijke toestemming van Mediadam.

Adverteren? Suggesties? Neem vrijblijvend contact met ons op.

In deze HIK...



Cover Story **04**

Brenda Schultz-McCarthy

Financieel **06**

Evi van Lanschot
Rabobank Haarlem & Omstreken

Wonen **08**

Van Wonderen Makelaardij
Bouw- en Schildersbedrijf Rijnierse
Hoveniersbedrijf Van der Weiden
Hanson Bedrijfsmakelaars
Easyrestyling.nl
NL real estate

Business **15**

Flinke Zaken

Sport **16**

HBC Tafeltennis
Body & Mind Incorporated
Koninklijke HFC
Nederlandse Ski Vereniging

Onderwijs **20**

Voorwegschool

Transport **22**

Schiphol Cargo

Online **23**

Fermat Apps
WiFiHeemstede.nl

25 Culinaire

Le Grand Cru
Grand Café Batifol
Restaurant MT
Restaurant Azzurro

29 Beauty & Gezondheid

Blitz Wellness
Kapsalon Personality by Antonio
Tandartsen aan de Herenweg
Martin Heetveld

34 Lifestyle

Auto Service Haarlem
Ineke Hilbron
Primera de Pijp
Juwelier Van Velthoven
La Bougain-Villa
Vondels
WCH

42 Kunst & Cultuur

Remco Productions
Yvonne Weijers & Marten Janse
Netwerkdiner Oude Kerk

45 Gemeente

Rekenkamercommissie

46 Wist je dat

47 Society

48 Agenda





Hoe gaat het met...

Brenda Schultz-McCarthy

De Heemsteedse Brenda Schultz-McCarthy was meer dan tien jaar lang de hoogst geklasseerde tennisspeelster van Nederland. In 1999 nam zij afscheid van de tenniswereld, maar in 2006 maakte zij een succesvol rentree. In 2008 zette Brenda dan toch echt een punt achter haar carrière en focust zich nu samen met haar man Sean op TEDS Foundation, gericht op holistische geneeskunde in Amerika.

"Mijn Heemsteedse jeugd was fijn. Ik ben opgegroeid op de Molenwerfslaan in Heemstede, tegenover de toenmalige Valkenburgschool (nu Kindcentrum de Molenwerf). Ik herinner me nog veel. 's Ochtends warme broodjes halen bij Van Dijk, sleeën in Bloemendaal, het veilige gevoel... Ik ben hier blijven wonen totdat ik op mijn 18^e naar Palm Beach, Boca Raton in Florida verhuisde."

Brenda pakte haar eerste racket op toen zij 7 jaar was. "Ik sloeg toen al een balletje tegen de muur van de Valkenburgschool aan. Op mijn 8^e kon ik eindelijk op tennis! Dit deed ik niet alleen, maar met het hele gezin. We schreven ons in bij Tennisvereniging Merlenhove, vlak bij het Groenendaalse bos."

Winst Wimbledon

Brenda's tenniscarrière ging de goede kant op. Zo goed zelfs, dat zij op haar 16^e stopte met school. "In 1988 viel mijn examen tegelijk met het single juniorentoernooi van Wimbledon. Ik wilde natuurlijk veel liever met Wimbledon meedoen, dus ik skippte mijn examen." Een goede keuze. Brenda won het juniorentoernooi van Wimbledon. "Ik kreeg allerlei wildcards en mocht spelen op nog meer professionele toernooien. Ik moest dus wel stoppen met school. Toen ik 17 was, zat ik al in het seniorencircuit."

"Ik herinner mij nog veel van mijn Heemsteedse jeugd"



Leven in Amerika

Brenda's carrière ging zo goed, dat zij besloot te verhuizen naar Zuid-Florida. "Het toernooiseizoen begint in januari in Australië. Op dat moment is het daar zomer en extreem warm. Ik besloot dus om naar Zuid-Florida te verhuizen, waar het ook erg warm kan zijn, zodat ik me daar kon klaarstomen voor de Australische toernooien."

Brenda leerde haar man Sean McCarthy kennen in de sportschool. "Toen ik Sean leerde kennen, was hij beurshandelaar en daarnaast speelde hij basketbal. Ook speelde hij college football, wat hier ontzettend groot is. Door onze liefde voor sport, begrepen we elkaar vanaf het begin al erg goed. Toen we later ons huwelijk aan het plannen waren, besloten we om te trouwen in Heemstede."

Van rugblessure naar rentree

Door hun drukke leven, besloot Sean om te stoppen met zijn werk als beurshandelaar. "Hij werd mijn manager en coach op conditiegebied. Samen reisden we de wereld rond naar alle toernooien. Dit ging goed, totdat ik op mijn 30^e geblesseerd raakte aan mijn rug." Brenda kreeg een hernia en moest geopereerd worden, waar door zij noodgedwongen moest stoppen met tennis.

"Sean begon een studie om zodoende goed te kunnen omgaan met mijn blessure. Tijdens deze studie leerde hij dat veel blessures geheeld of zelfs voorkomen kunnen worden als je bij iemand de stress weghaalt. Omdat het lichaam te druk is met het voelen van stress, komt het niet toe aan helen. Hij behandelde mij en op mijn 36^e ging het weer hartstikke goed."

"Ik werd gevraagd om coach van het Nederlands Fed Cup team te worden en dat besloot ik te doen. Tijdens de trainingen speelde ik echter zo goed, dat coach Hans Felijs zei dat ik als speler mee moest doen in plaats van als coach. Het begon eerlijk gezegd ook weer te kriebelen, dus ik ging ervoor. Ik heb nog drie jaar lang heerlijk gespeeld en zelfs de hardste service geslagen van 209,2 kilometer per uur. Maar op mijn 39^e vond ik het tijd om te stoppen. Ik werd zwanger en inmiddels heb ik twee prachtige zoons: Brandon van 8 en Damian van 6."

Problematiek in Amerika

Brenda begon na haar tenniscarrière met haar eigen tenniskamp in Virginia. "Hier kwamen elke week tussen de dertig en veertig kinderen van 8 tot 18 jaar. Wat steeds meer begon op te vallen, was hun medicijngebruik. Dagelijks na-

men de kinderen een schrikbarende dosis in en waren hierdoor al verslaafd. Het is in Amerika zo'n groot probleem, dat is onvoorstelbaar."

Brenda en Sean besloten de TEDS Foundation (Think, Eat, Do, Service) op te zetten en van het tenniskamp een *holistic healing camp* te maken. "Hier leren gezinnen hoe de problemen van de kinderen op een andere manier verholpen kunnen worden. Denk hierbij aan natuurlijke geneesmiddelen, sporten en gezond eten. De gezinnen verblijven hier meestal een week. We rijden paard, wandelen, kajakken... ondanks dat ze nieuwe dingen leren, hebben ze ook een fantastische vakantie. En natuurlijk wordt er ook getennist!"

www.tedsfoundation.com

Evi4Kids: investeer in de toekomst van je kind



Als inwoner van Heemstede kies je heel bewust voor de toekomst van je kind. Je laat je kind opgroeien in een mooie, groene, kind-vriendelijke omgeving waar van alles te doen en beleven valt. Zo maakt je kind de beste start in het leven. Maar hoe kun je er als ouder voor zorgen dat je kind later ook zijn dromen waar kan maken?



Andries van Luijk
Directeur Evi van Lanschot

Je wilt je kind iets meegeven of financieel op weg helpen wanneer ze volwassen worden. Bijvoorbeeld door (te helpen bij) het betalen van een studie, een rijbewijs, een reis of misschien een huis. Wil je een spaarpotje voor je kind opbouwen? Start dan snel, want vermogen opbouwen kost tijd! Je kunt niet vroeg genoeg beginnen.

Sparen of beleggen?

Veel ouders sparen voor hun kind. Sparen is veilig en je kunt gemakkelijk bij je geld. Maar op dit moment stijgt met sparen je geldpotje niet en daalt je koopkracht. Beleggen kan een beter endement opleveren, maar is ook risicovoller. Beleggen kan op de lange termijn meer opleveren dan sparen.

Bij Evi4Kids hoeft je niet te kiezen tussen sparen of beleggen. Met een Evi4Kids-rekening krijg je bij je beleggingsrekening een gratis spaarrekening. Je kunt dus altijd kiezen of je wilt beleggen of sparen. Starten met Evi4Kids kan op elk moment. Je bepaalt zelf of en wanneer je bijstort of je dit periodiek doet. Evi maakt alles online inzichtelijk voor je: de waarde, het rendement en de kosten.

Laat je geld groeien

Hoe eerder je begint, hoe groter de kans dat je een mooi bedrag voor je kind opbouwt. Bekijk onderstaand rekenvoorbeeld, gebaseerd op een jaarlijks rendement van 4%, na aftrek van kosten.

Je legt vanaf de geboorte van je kind tot aan de 18^e verjaardag € 100,- per maand in. Je kunt dan ruim € 31.335,- aan vermogen opbouwen. Maar leg je pas vanaf de 10^e verjaardag van je kind € 100,- per maand in tot de 18^e verjaardag? Dan zou het opgebouwde vermogen maar € 12.931,- zijn.

Let op: de waarde van je belegging kan veranderen. Resultaten uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst.

Belastingvrij schenken

Zolang je kind minderjarig is, beheer je als ouder of wettelijk vertegenwoordiger de Evi4Kids-rekening. De rekening staat officieel op naam van je kind. Dit heeft als voordeel dat storting worden gezien als schenking. Ouders mogen zowel in 2017 als in 2018 samen € 5.320,- belastingvrij schenken aan een kind. Vanaf zijn 18^e verjaardag wordt je kind de rekeninghouder en mag hij of zij zelf bepalen wat er met het geld gebeurt.

Beleggingen altijd bij de hand

Je beheert Evi4Kids gemakkelijk via de app. Zo heb je altijd up-to-date informatie over je beleggingen bij de hand. Handig wanneer je onderweg wilt weten hoe het ervoor staat of tussendoor geld wilt storten.

Evi4Kids met € 50,- startgeld

Open vóór 31 december 2017 een Evi4Kids-rekening, start met beleggen en profiteer van € 50,- startgeld! Meer weten over Evi4Kids? Kijk op www.evivanlanschot.nl



Samen komen we verder

**Duurzaam leven heeft de toekomst. Maar hoe pak je dat aan?
In Heemstede doen we het samen, want collectief bereik je meer.**

We komen er niet meer onderuit: duurzaam leven. "Met alle kennis die we nu hebben", zegt architecte Taetske van Dijk, "weten we dat we onze energievoorraden uitputten als we doorgaan op de manier die we gewend zijn. Het moet anders, zo simpel is het." Maar waar begin je? De eerste stap is natuurlijk je gedrag veranderen. De kachel een graadje lager, afval scheiden, lampen niet onnodig laten branden... En dan? Het wordt ingewikkelder als je aanpassingen wilt doorvoeren in je werk of woning. Daarom is er nu één loket waar je terecht kunt met al je vragen en ideeën: HeemSteedsDuurzamer. Een collectief van Heemstedse ondernemers en inwoners die duurzaamheid hoog op hun agenda hebben staan. Ze geven voorlichting en adviezen. "We brengen bijvoorbeeld alle mogelijkheden in en rond de woning in kaart", vertelt Van Dijk, die namens KPG Architecten aan het collectief verbonden is. "Hoe kun je het beste ramen, vloeren, het dak of de muren isoleren, hoe kun je de installaties voor verwarming en elektra verbeteren? In het collectief zitten zowel architecten als aannemers en installatiebureaus, dus we hebben veel expertise. Tegen betaling verzorgen we ook maatwerkadvisen."

Rabobank Ondernemers Impuls

HeemSteedsDuurzamer wil mensen inspireren om milieuvriendelijker te leven. Het collectief bestaat twee jaar. "Ons doel is elke Heemstedenaar bewust te maken van de urgentie én de mogelijkheden om wonen, werken en leven duurzaam in te richten", legt Van Dijk uit, "en zo veel mogelijk mensen te helpen bij het uitvoeren van hun plannen." Het collectief hield een inloopspreekuur, heeft een eigen Facebookpagina en organiseert voorlichtingsavonden in samenwerking met de gemeente en filmavonden samen met stichting WIJ. Om nog meer mensen te bereiken, ontwikkelden ze een website en nieuwsbrieven met steun van het Rabobank Ondernemers Impuls (ROI).

Het ROI stimuleert ondernemersinitiatieven door het beschikbaar stellen van geld, kennis en contacten. "In feite zijn wij de voelhorens van de Rabobank in de lokale samenleving", zegt Jan Duinker, in het dagelijks leven directeur van Het Veiligheidscollectief en als lid van de Rabobank

Taetske van Dijk
HeemSteedsDuurzamer



Jan Duinker
Lid Rabobank
Ondernemers Impuls

verbonden aan het ROI. "Onze leden kijken wat er speelt en welke projecten het waard zijn om te ondersteunen. HeemSteedsDuurzamer helpen we graag, omdat duurzaamheid ook voor de Rabobank een belangrijk thema is."

De hele straat

Een voorwaarde voor een bijdrage van het ROI is dat het initiatief een groter doel dient dan alleen die van de ondernemer(s). "Het mooiste is als de hele samenleving er beter van wordt, zoals bij HeemSteedsDuurzamer", zegt Duinker. "Het klinkt misschien idealistisch, maar de samenwerking, dat zijn wij zelf. En alleen ga je snel, maar samen kom je verder. Netwerken als het ROI en HeemSteedsDuurzamer staan aan de basis van maatschappelijke veranderingen." De ervaring leert dat een gezamenlijke aanpak het beste resultaat geeft. Ook wat betreft duurzaamheid. Van Dijk: "Wij onderzoeken nu hoe Heemstedenaren collectief hun woningen kunnen verbeteren. Het biedt veel voordelen om samen met de bureaus zo'n project uit te voeren. Of misschien wel met de hele straat."

HeemSteedsDuurzamer is een collectief van ondernemers en inwoners dat de Heemstedenaren helpt om hun leven te verduurzamen.



www.heemsteedsduurzamer.nl
06 - 57 97 57 62

Rabobank Ondernemers Impuls stimuleert kansrijke ondernemersinitiatieven met kennis, kapitaal, creativiteit en contacten. Heeft u ideeën en wilt u met het ROI in gesprek? Mail dan naar communicatie.haarlem@rabobank.nl.



Rabobank
www.rabobank.nl/haarlem
(023) 512 04 50

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



Charles

aan het woord

Charles Eldering

Eigenaar

Bouw- en Schildersbedrijf Rijnierse



Rijnierse, 225 jaar een familiebedrijf

In januari 2018 bestaan wij 225 jaar en daarom nemen wij u even me terug in de tijd...

In januari 1793 nam een zekere Simon Reinierse, inwoner van Haarlem, het woonhuis met winkel over van de timmerbaas Willebrodus van Horstok, wonende te Tetterode (Overveen). Hij verzocht daarbij aan de Edele Groot Ambachtsheren zich als timmerbaas te mogen vestigen in plaats van de gemelde Horstok. Hierop werd welwillend beschikt.

Aanvankelijk werden er steeds kleinere werken verricht, in hoofdzaak onderhoudswerk aan de buitenplaatsen. Ook werden er doods-kisten gemaakt, hetgeen nog blijkt uit de oude boekjes in ons archief (sinds 1775), waarin de naam van de overledene, datum en de kosten van de kist werden genoteerd. Later begon de zoon van Simon, Pieter Rijnierse (nu met ij) grotere werken aan te nemen. Er werden een aantal eenvoudige woonhuizen en bollenschuren gebouwd. Begin 1800 werd ook een schildersbedrijfje overgenomen dat gevestigd was in een van de bijgebouwtjes van het timmerbedrijf. Het bedrijf ontwikkelde zich inmiddels steeds meer. Dit werd onder meer veroorzaakt doordat Bloemendaal, Overveen en Aerdenhout forenzendorpen werden van families uit Amsterdam en de

Zaanstreek, grotere opdrachten volgden zodoende. Mooie villa's en statige buitenhuizen werden gebouwd. Nog vele prachtige bouwtekeningen en ontwerpen van onder andere Huize Duinlust, het latere Marine Hospitaal, zijn opgeslagen in ons goed bewaarde archief.

Pieter Rijnierse overleed in 1860, zijn zoon Simon I zette het bedrijf voort, daarna weer diens zoon Simon II, deze overleed kinderloos in 1937. Hiermee kwam een einde aan de dynastie Rijnierse. Een neef van de echtgenote van Simon II, Gerrit Eldering, die sinds 1921 in het bedrijf werkzaam was, nam de zaak over en zette het bedrijf voort. In september 1972 deed Gerrit Eldering op zijn beurt de zaak weer over aan zijn jongste zoon Ton Eldering. Deze traditie vindt voortgang; zijn zoon Charles Eldering is sinds 1988 in het bedrijf werkzaam. Bij ons 200 jarig jubileum (1993) ontvingen wij het predicaat Hofleverancier. In 2000 nam Charles bedrijf over. Het succes waarmee het bedrijf alle stormen heeft overwonnen, danken wij aan het feit dat wij adequaat reageren en ons flexibel opstellen naar onze opdrachtgevers. We verwachten dit nog decennialang te kunnen doen.



BOUW- EN SCHILDERSBEDRIJF
RIJNIEERSE BV
GEVESTIGD 1793

Zijlweg 13
2051 BA Overveen
www.rijnierse.nl



Robert van der Weiden

Eigenaar

Hoveniersbedrijf Van der Weiden

De tuin in rust, wat zijn uw plannen voor 2018?

Nu het jaar weer bijna ten einde loopt, kijkt Hoveniersbedrijf Van der Weiden terug op een mooi 'tuinjaar'.

Robert van der Weiden: "Iedereen beleeft de tuin op zijn of haar eigen manier en heeft gedurende het jaar altijd wel wat te wensen qua invulling of het oplossen van gebreken. Nu is het een goed moment om iets met die wensen te doen."

Robert: "Uw hovenier heeft de tijd om samen met u te inventariseren wat de wensen zijn. U kunt hierbij denken aan het rechtleggen of vervangen van bijvoorbeeld uw terras of vlonder, of het vervangen of aanvullen van beplanting omdat u niet tevreden bent over de bloeitijd of variatie. Het volledig op de schop gooien van uw tuin zou op dit moment prima kunnen worden voorbereid, zodat u in 2018 met een duidelijk en goed overwogen plan aan de slag kunt gaan."

"Wanneer wij vrijblijvend bij u langskomen om uw wensen te bespreken, maken wij samen een plan van aanpak. Met een duidelijke offerte heeft u daarna alles in huis om een weloverwogen keuze te kunnen maken en in 2018 aan de slag te gaan met uw plannen."

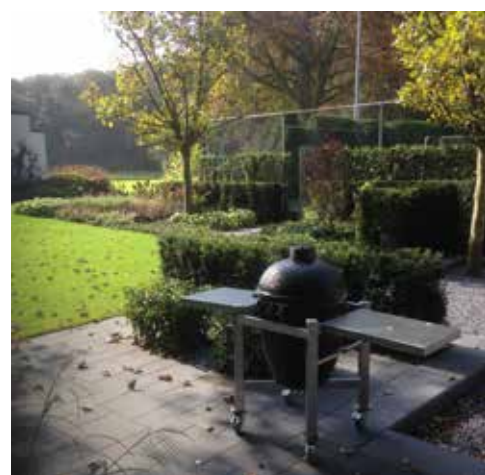
Uitgebreid tuinontwerp

"Behoeft u aan een uitgebreid tuinontwerp? Geen probleem. Wij werken samen met een aantal tuinontwerpers en kunnen u na een kennismakingsgesprek in contact brengen met een van hen, zodat zij voor u een tuinplan opstellen en wij voor de realisatie hiervan een begroting kunnen maken. Omdat een goede voorbereiding het halve werk is, is het goed om deze plannen niet uit te stellen tot het voorjaar weer begonnen is, maar hier op tijd mee te beginnen. Op deze manier kunnen wij ervoor zorgen dat u op het door u gewenste tijdstip kunt genieten van een vernieuwde tuin die aan uw wensen voldoet en waar u de komende jaren veel plezier aan zult beleven."

Samenwerking voor de lange termijn

"Onze uitdaging is om al uw wensen ten aanzien van uw tuin te realiseren. Wij hebben dan ook een heel gevarieerd klantenbestand met tuinen van 50 m² tot landgoederen van enkele hectaren. Na het aanleggen of renoveren van uw tuin, streven wij ernaar uw tuin gedurende enkele jaren te volgen. Dit kan actief door uw tuin te onderhouden of door af en toe een blik te werpen om te zien of alles goed aanslaat. Op deze manier gaan wij voor een succesvolle samenwerking voor de lange termijn."

"Neemt u gerust eens contact voor een vrijblijvend gesprek!"



Hoveniersbedrijf Van der Weiden

www.vdweiden.nl

"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 gewenste manier worden aangepakt. U kunt bij ons terecht voor tuinaanleg maar ook het onderhoud van de tuin aan ons uitbesteden."

Hanson Makelaars: betrouwbaar, creatief en gedreven

Jean-Paul Bedaux

Hanson Makelaars



Hanson Bedrijfsmakelaars is sinds 1985 de toonaangevend specialist in commercieel onroerend goed. Het team, dat sinds 2014 bestaat uit Jean-Paul Bedaux, Annemieke ten Brink, Patrick Haavekost, Richard de Visser en Roald de Graaf, heeft veel expertise in huis, wat niet in één zin is samen te vatten. Eigenaar Jean Paul Bedaux: "Ieder heeft z'n eigen kwaliteiten en dat maakt het zo'n goede groep."

Jean Paul: "Adviesgeven aan ondernemers en vastgoedeigenaren, maar ook het uitvoeren van gespecialiseerde grootschalige taxaties in heel Nederland, huurherziening procedures, bemiddeling bij verhuur/verkoop van winkels, bedrijfspanden kantoren... we kunnen veel! De doelgroep is het MKB tot en met (mid)corporates en overheden met als uitvalsbasis Haarlem van waaruit – nu nog – de gehele provincie Noord-Holland wordt bediend."

Uitbreiden

"Wij zijn al jaren vertrouwde zaken- en gesprekspartners voor particuliere (ver)huurders, maar ook grote beleggers, ontwikkelaars en gemeenten. Om onze opdrachtgevers nog beter te kunnen bedienen, zijn er vergoederde plannen om in 2018 uit te breiden met een vestiging in Amsterdam en Alkmaar."

Verskil in markten

"In vergelijking tot de woningmarkt, speelt de persoonlijke emotie bij bedrijfsmatig vastgoed niet mee. Men kijkt bij een vestiging of verplaatsing van een bedrijf naar de ligging, bereikbaarheid, parkeren, et cetera. Natuurlijk zijn er situaties te noemen waarbij de emoties wel meespelen, bijvoorbeeld als een pand verkocht wordt dat al heel lang familiebezit is. De ervaring leert dat dit een andere aanpak vereist dan een opdracht van een belegger die een gedeelte van zijn portefeuille wil afstoten."

Nieuwe regelgeving

"Specialisatie wordt ook vanuit de overheid, door middel van regelgeving, steeds verder doorgevoerd en hierdoor is men verplicht de vakkennis op te schroeven. Waar voorheen iedereen bedrijfspanden aanbood en taxeerde, is vanuit de vakorganisaties en overheid erop aangedrongen op een scheiding hiervan. Ook is de scheiding van taxateur en makelaar in een vergevorderd stadium. Onze taxateurs Roald de Graaf, Richard de Visser en Patrick Haavekost bezitten deze expertise, waarbij laatstgenoemde ook nog over de internationale kwalificaties beschikt als RICS Registered Valuer."

Iedereen profiteert

"Uiteraard is Heemstede een bekend terrein voor Hanson Bedrijfsmakelaars. Diverse ondernemingen hebben zich via bemiddeling van ons bedrijf hier gevestigd. De laatste jaren is er veel gevraagd van de vastgoedeigenaren en ondernemers. Gelukkig zien wij nu door het gunstige economische klimaat een positieve kentering. Daar profiteert iedereen van; de ondernemer, de klant én de vastgoedeigenaar."



hanson
BEDRIJFSMAKELAARS+

Dreef 4
2012 HR Haarlem
www.hanson.nl
info@hanson.nl
(023) 532 99 55



Rosalie van Veldhuizen
Eigenaar
Easyrestyling.nl

“Restyling is mogelijk met elk budget!”

Easyrestyling.nl helpt mensen bij het inrichten of stylen van hun woning of werkomgeving. Dit kan met het maken van een moodboard en er eventueel zelf mee aan de slag te gaan of door te helpen bij het inkopen voor je nieuwe inrichting en het samen af te stylen. Eigenaar Rosalie van Veldhuizen helpt bij elke situatie.

“Easyrestyling is in oktober 2016 ontstaan. Zeven jaar geleden begon ik in de styling-branche en heb ik veel cursussen gedaan. Vorig jaar mei ben ik begonnen aan het restylen van mijn eigen huis van top tot teen en dat werd gelijk mijn visitekaartje. Er volgde al gauw een bedrijf waar ik ook de restyling voor mocht doen en zo ging het balletje steeds sneller rollen.”

Grote variëteit

“Styling kan op verschillende manieren gezien worden. Het kan met woonaccessoires, kleuren of met een andere indeling van de ruimte die je in gedachten hebt. De aanpak kan van klein (bestaand interieur opfleuren) tot groot (je huis na verbouwing in het geheel te stylen). Het maakt niet uit hoe groot en welke oppervlakte het is; ook voor de kleine klussen ga ik graag met je in gesprek.”

Mogelijkheden voor elk budget

“Men denkt bij (re)styling gauw dat het een dure grap is, maar dat hoeft helemaal niet. Met elk budget is er meer mogelijk dan je denkt. Ik vind het zelfs leuker om met een kleiner budget aan de slag te gaan, want dan komt de echte creativiteit erbij kijken! En het hoeft ook niet lang te duren. Met woonaccessoires en verf kun je al binnen een week klaar zijn en met meubilair en stoffering moet je denken aan acht à tien weken voordat je kunt stylen.”

Januari 2018: workshop moodboard maken
Rosalie werkt met moodboards om haar klanten de sfeer te laten proeven en te inspireren. Is het tijd om een ruimte op te fleuren en wil je inspiratie opdoen samen met vriendinnen of familie? Dat kan met een avondje moodboard maken. Indeling, nieuwe kleuren en styling... alles komt aan bod. “Na een avondje moodboard maken kun je zo zelf aan de slag in jouw huis. Mocht je dan nog hulp nodig hebben, dan kom ik je graag helpen. Op 25 januari van 20.00 tot 22.00 uur is er een speciale inloopavond voor deze workshop. De workshop duurt ongeveer twee uur en is te boeken via de website of info@easyrestyling.nl!”

EASY®ESTYLING
www.easyrestyling.nl

Stylingtips van Rosalie

In het nieuwe jaar een frisse wind door je huis? Met deze tips van Rosalie kom je een heel eind!

- Ruim vooral op en zet niet alles aan één kant van de muur
- Lampen, licht en kunst bepalen voor een groot deel de huisstijl
- Zet mooie grote planten neer en een fleurige bos bloemen op kleur
- Gebruik een nieuwe kleur op de muur of als accessoires (kleuren van nu: grijs, groen, blauw met okergeel en/of pasteltinten)



hanson

BEDRIJFSMAKELAARS+



Te huur: Herenweg 103a Heemstede (kantoorruimte)

Dé bedrijfsmakelaar voor ver(huur), ver(koop): advisering, taxaties, aanhuur, aankoop van winkels, kantoren, bedrijfspanden.



Te huur: Nijverheidsweg 27 Heemstede (kantoorruimte)



Verhuurd: Kuipersweg 1 Haarlem



Verhuurd: Kruisstraat 28 Haarlem



Te huur: Belgiëlaan 63 Haarlem (kantoorruimte)



Te huur: Rivierdreef 6 Haarlem (winkelruimte)



Te huur: Schipholpoort 20 Haarlem (kantoorruimte)



Te huur: A. van Oostadeplein 4 Heemstede (winkelruimte)

Hanson Bedrijfsmakelaars+ heeft het antwoord op al uw vraagstukken rond bedrijfshuisvesting. Erkende makelaars, taxateurs en bovenal adviseurs; met meer dan drie decennia ervaring en expertise. Hanson heeft een uniek MKB-netwerk opgebouwd om doeltreffend voor u aan de slag te gaan. Gaat uw vraag verder dan (ver-)kopen of (ver-)huren van een bedrijfspand? Ook dan heeft u met Hanson een betrouwbare, creatieve en gedreven gespreks- en zakenpartner.



Geert-Jan Schraven
Partner NL real estate
& NL asset management

“NL real estate doet mee met het grote geweld”

Geert-Jan Schraven is een van de zes partners bij NL real estate, een adviesbureau in commercieel onroerend goed. “NL real estate richt zich op kantoren en logistieke bedrijfsruimten door het hele land. We zijn een klein team van twaalf mensen, maar dat neemt niet weg dat we meedoen met het ‘grote geweld’.”



Gustav Mahlerplein 64a
1082 MA Amsterdam
www.nlrealestate.nl
www.nlassetmanagement.nl

“Commercieel vastgoedadvies bestaat onder andere uit bemiddeling bij koop/verkoop en huur/verhuur van onroerend goed. Als het gaat om huur/verhuur, hebben we het over de eindgebruikers van kantoren en logistiek, de corporates dus. Bekende klanten die we hebben vertegenwoordigd zijn onder andere Booking.com, Nuon, Van Lanschot Bankiers en NautaDutilh. Zulke bedrijven komen naar ons als zij op zoek zijn naar huisvestingsadvies. Wij gaan voor hen op zoek naar een geschikt kantoor en hebben dan een bemiddelende rol.”

NL real estate & NL asset management

Wij kopen aan en verkopen namens beleggers, zowel voor institutionele als voor private equity partijen. Dit zijn vaak internationale partijen. Vanuit NL real estate doen we de transactiepraktijk. Het komt regelmatig voor dat die internationale partijen investeren in gebouwen in Nederland, maar niemand hebben om het te beheren. Daarom hebben wij NL asset management in het leven geroepen. De acquisitie wordt bij NL real estate gedaan en wordt vervolgens in beheer genomen bij NL asset management. Het is een andere entiteit dan NL real estate, maar wel verweven met elkaar.”

Samenwerking met Knight Frank

NL real estate is een samenwerking aangegaan met Knight Frank, een internationale partner met een wereldwijd netwerk. “Alles wat Knight Frank in Nederland doet, doet het bedrijf met ons. Aan de andere kant kunnen wij dan weer gebruikmaken van het internationale netwerk van Knight Frank om onze diensten te verkopen. Het is een mooie kruisbestuiving en we werken veel samen, waardoor het voelt alsof het directe collega’s zijn.”

Nieuwe markt: woningen

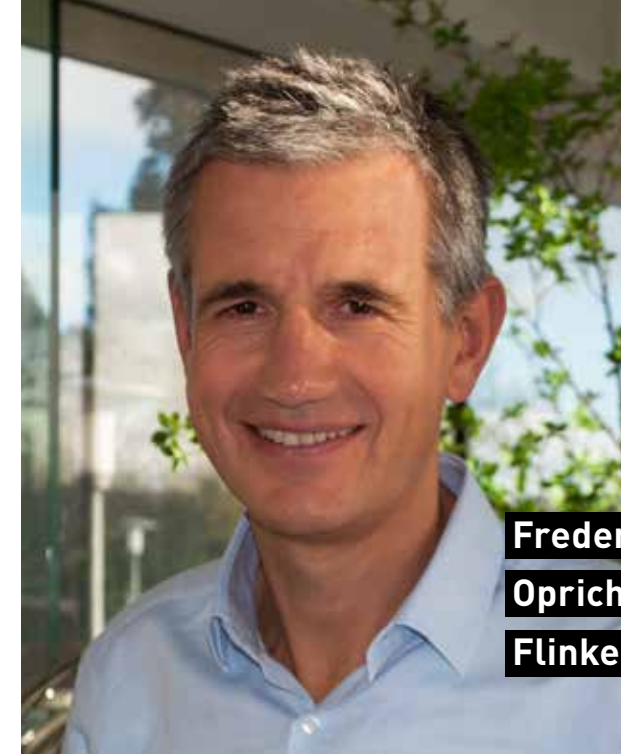
NL real estate ziet ook mogelijkheden in een andere markt. “Knight Frank is heel groot op internationaal woninggebied, zowel high end voor particulieren als commercieel. Ons team heeft geen woningachtergrond, we zijn opgegroeid in de commerciële wereld. Daarom hebben we een ontwikkelmanager van Achmea aangenomen die voor ons naar Knight Frank in Londen is geweest om daar de nodige kennis en kunde op te doen. Deze informatie neemt hij weer mee naar Amsterdam, waar hij een praktijk opbouwt binnen ons kantoor zodat we ook de woningkant kunnen ontwikkelen. Ik heb hoge verwachtingen, Knight Frank is als label op dat vlak heel sterk.”

Topteam

“NL real estate is een boetiekkantoor met ervaren mensen. Het voordeel van zo’n klein kantoor is dat onze klanten telkens weer met de bekende gezichten contact hebben. Dat onderscheidt ons en we merken dat klanten dat fijn vinden. De kracht van de partnergroep is dat die heel aanvullend is. De een is een perfectionist, de ander is goed in architectuur, enzovoorts. Doordat we allemaal een andere achtergrond hebben, vullen we elkaar op alle vlakken goed aan.”



“Als je ziet wat agile werken kan betekenen voor een organisatie, wil je nooit meer terug”



Frederik van Son
Oprichter
Flinke Zaken

Frederik is oprichter van Flinke Zaken en helpt bedrijven om hun strategische doelen te vertalen naar digitale applicaties. Agile is hierbij het sleutelwoord. “Mijn eigen kinderen begrijpen eigenlijk nog steeds niet wat ik doe. Het is niet echt makkelijk uit te leggen, maar ik ga het toch proberen!”

“Ik schakel tussen business en de IT-afdeling. Ik doe dat niet zozeer vanuit de inhoud, maar meer op een proces-faciliterende rol. IT is een redelijk jong vakgebied. De manier van werken is min of meer van de bouw gekopieerd; ontwerpen, bouwen, strik eromheen en klaar. Het plan staat vast. Een gefaseerde aanpak wat ook wel de watervalmethode wordt genoemd. Het probleem is echter dat softwareontwikkeling veel dynamischer is, waarbij het onmogelijk is om alles van tevoren vast te leggen.”

Agile: wat en waarom?

“Bij een watervalmethode wil je geen veranderingen in je project. Technologie is enorm aan verandering onderhevig. Je moet je aanpassen, daarom is er binnen de IT een verschuiving gaande naar een andere manier van werken; agile. Hierbij omarm je de veranderingen.”

“Flinke Zaken helpt bedrijven bij het doorlopen van die transformatie. Hierbij ga je veel meer vertrouwen op de kennis die bij de werknemers zit. Minder top-down management dus. Dat is de grootste uitdaging van het agile gedachtegoed. Teams zijn zelfsturend en het management moet meer denken in het stellen van doelen en vertrouwen op de mensen die de kennis hebben om die doelen te verwezenlijken. Leren loslaten. Dat klinkt in theorie heel simpel, maar het spelletje spelen is heel ingewikkeld. Als je echter ziet wat agile werken kan betekenen voor een organisatie, wil je nooit meer terug.”

Scrummen is sprinten

Een bekende manier van agile werken, is scrummen. “Scrum is een methode die als framework kan worden ingezet om – in dit verhaal – software in teamverband te ontwikkelen. Je werkt in sprints die meestal zo’n twee weken duren. De prioriteiten worden bepaald en daarna start de sprint. Twee weken daarna is er weer een nieuwe sprintplanning en komen de nieuwe prioriteiten aan bod.”

Frederik is duidelijk fan van deze aanpak. Hij zet de voordelen voor ons op een rijtje. “Scrummen verhoogt de effectiviteit van het team, biedt een optimale Return On Investment en geeft duidelijk inzicht in de voortgang van een project. Het is iets dat zich redelijk als een olievlek aan het verspreiden is, bij zowel het MKB als de grote organisaties.”

Binnen grotere organisaties zijn er vaak meerdere teams die werken aan hetzelfde platform. “Flinke Zaken helpt deze bedrijven ook met het opschalen van agile. We zorgen ervoor dat er een ‘team van teams’ ontstaat en creëren een governance model zonder de principes van agile los te laten. Hiervoor hanteleren we bestaande frameworks als SAFe (Scaling Agile Framework).”

Flinke Resultaten

De kracht van Flinke Zaken is volgens Frederik dat de klant aan de hand wordt genomen. “We laten zien wat het pad is dat bewandeld gaat worden en we zorgen ervoor dat iedereen op dat pad blijft. Daarbij is vertrouwen zeer belangrijk, in het team onderling, maar ook tussen het management en de medewerkers. Ik zorg ervoor dat het team ook écht een team wordt. Dat ze voor elkaar door het vuur gaan. En om te zien dat dat lukt... dat is het mooiste van mijn vak.”



www.flinkezaken.nl



Jeroen Kuijt

**Hoofdtrainer HBC Tafeltennis
& oprichter MJ Tafeltennis**

Door mee te doen met de basisschoolkampioenschappen, raakte Jeroen Kuijt geïnteresseerd in tafeltennis. Hij bleek talent te hebben, waardoor hij op zijn 10^e besloot zich in te schrijven bij HBC Tafeltennis. Door hard te trainen en plezier in de sport te hebben, werd Jeroen, samen met twee teamgenoten, Nederlands Kampioen. Ook op individueel vlak had Jeroen succes; hij werd in 2005 tweede van Nederland bij de jongens kadetten. "Toen ik echter begon met de CIOS opleiding, groeide mijn interesse in het starten van een eigen onderneming."

MJ TAFELTENNIS
Voor al uw tafeltennisactiviteiten

HBC SPORT
TAFELTENNIS

Cruquiusweg 39
2102 LS Heemstede
www.hbctafeltennis.nl
www.mjtafellenis.nl

Iedereen is welkom bij HBC Tafeltennis

"HBC Tafeltennis is een breedtesportvereniging, maar er is ook plek voor kinderen die net even wat meer willen trainen en nog beter willen worden. Een paar van onze jeugdleden draaien zelfs met de Nederlandse top mee! HBC is een van de grotere verenigingen als het om de jeugd gaat. Het is echt een voorbeeldvereniging wat betreft promotie, ledenwerving en -behoud."

Eigen onderneming: MJ Tafeltennis

Inmiddels is Jeroen hoofdtrainer en speelt daarnaast nog steeds wedstrijden. Hij is tevens algemeen bestuurslid en organiseert zodoende een hoop evenementen, zoals het basisschoolkampioenschap (dat dit jaar plaatsvindt op 27 en 28 december), discotafeltennis, clubkampioenschappen en het oliebollentoernooi. Naast deze activiteiten heeft Jeroen zijn eigen onderneming; MJ Tafeltennis. Deze onderneming is hij in 2012 gestart met mede-tafeltennissers Mark Mulder. "MJ Tafeltennis promoot de tafeltennissport door middel van verjaardagsfeesten, bedrijfsuitjes, clinics, demonstraties, materiaalverhuur, kampen, noem maar op. Alle activiteiten zijn op maat, waardoor we met verschillende doelgroepen kunnen werken. Ieder tafeltennist zo op zijn/haar eigen niveau."

Indirecte ledenwerving

MJ Tafeltennis is voor HBC een fijn verlengstuk. "Door onder andere de bedrijfsuitjes, (terugkerende) clinics op basis- en middelbare scholen en de steeds populairder wordende verjaardagsfeestjes, gebeurt er een heleboel aan promotie voor de vereniging. Voor de bekendheid van de club is dat geweldig! Iedere deelnemer krijgt na een uitgevoerde activiteit een flyer mee naar huis waarmee drie keer gratis getraind kan worden bij HBC. Daarnaast kunnen kinderen die op de vereniging zitten deelnemen aan de nationale kampen en trainingsdagen die MJ doorlopend organiseert."

Iedereen kan tafeltennissen

Naast het promoten van de tafeltennissport, is de doelstelling om de deelnemers van de activiteiten te motiveren en te enthousiasmeren om (meer) te bewegen. "En daar zit geen leeftijd aan gebonden. Zo gaan we langs woonzorgcentra en laten we mensen van boven de 80 tafeltennissen met aangepaste materialen. Datzelfde materiaal gebruiken we bij kinderen vanaf groep 2. Denk hierbij aan ballenzwevers. Dat zijn kleine kastjes die we aan de tafel bevestigen en als je er een balletje bovenhoudt, blijft deze zweven. Zo kunnen zowel kinderen als ouderen, die moeite hebben met het opgooien van het balletje, makkelijk het balletje slaan. Dat is eigenlijk ook de boodschap van MJ: iedereen kan tafeltennissen."

Niet alleen nieuwe jeugdleden, maar ook volwassenen zijn meer dan welkom. "Als je interesse hebt; kom ook eens langs op zaterdagmiddag! Bekijk een wedstrijd en voel de energie die op de club hangt. Voor wedstrijd tijden, trainingen, momenten om vrij te spelen en meer informatie; kijk op de website of neem contact op via jeroen@mjtafellenis.nl of jeroenkuijt@hbctafeltennis.nl!"



Sander de Haan & Luzy Diyanto

Oprichters & personal trainers

BMI Heemstede

Train lichaam én geest bij Body & Mind Incorporated

BMI Heemstede (Body & Mind Incorporated) heeft concentratie, rust en focus hoog in het vaandel staan. Sander de Haan en Luzy Diyanto openen dit jaar deze gym om personal training te geven in klein comité. Sander: "We willen kunnen garanderen dat je hier jouw doelen kunt behalen."

Luzy: "Tijdens het trainen gaat het om jou en jouw prestaties. Hier word je dus niet afgeleid door harde muziek of mensen die tijdens het sporten alleen maar aan het appen zijn en selfies maken." "Dat is ook een deel van de reden dat wij zijn gestart met BMI Heemstede", haakt Sander in.

"Tijdens mijn werk als personal trainer bij andere gyms, zag ik dat men veel minder bezig is met sporten. Het persoonlijke is eraf. Daarnaast hoor ik van veel vrouwen dat ze zich niet op hun gemak voelen als ze krachttraining doen. Logisch, het stereotype fitnessman kijkt graag toe als een vrouw een deadlift doet. Daarom wilde ik iets doen waarbij de persoonlijke aanpak centraal staat en iedereen zich op z'n gemak voelt."

Heemstedse aanpak

Bij BMI Heemstede krijgt elk lid personal training, ook als je groepslessen doet (die uit maximaal vijf mensen bestaan).

"Alles wat we doen is heel doelgericht en straalt focus uit. Hier wordt echt hard gesport en dagen we onze leden uit om een grens over te gaan," aldus Luzy. Sander: "80% van onze leden is ondernemer. Als ondernemer heb je een bepaalde drive en onze leden verwachten hier ook uitgedaagd te worden en resultaten te behalen. Onze aanpak past dus heel goed bij het Heemstedse publiek."

De juiste voeding

Sander: "Sport en voeding gaan hand in hand. Doordat ik vijftien jaar als chef-kok heb gewerkt, weet ik hoe je een lekkere en gezonde leefstijl kunt combineren. Gezond eten hoeft echt niet saai of minder lekker te zijn en die kennis deel ik graag met anderen." Luzy: "Als je hier komt trainen, geven we richtlijnen en checken wat je doorgaans eet. Je krijgt een manual mee, maar we zeggen niet wat je per dag moet gaan eten. We willen dat je bewuster na gaat denken en dat het consumeren van de juiste voeding uiteindelijk vanzelf gaat."

Bites & Meals

Om meerdere mensen te voorzien van goede voeding, zijn Sander en Luzy bezig met een extra onderneming: Bites & Meals. "Met Bites & Meals voorzien we mensen die het bijvoorbeeld te druk hebben of het lastig vinden, van gezonde voeding. Dit zijn dan wel leden die bij ons trainen of lid zijn van een sportschool die met dezelfde methodiek werkt als wij. Je kunt het helemaal zelf samenstellen en alles wordt vers gemaakt."

De pilot ging erg goed, dus binnenkort wordt Bites & Meals officieel geïntroduceerd!"

Body Reset

Bij Body & Mind Incorporated kun je ook terecht voor Body Reset. Luzy legt uit. "Body Reset is bedoeld voor mensen die personal training niet kunnen veroorloven, maar wel alles willen doen voor een gezondere leefstijl en om fit te worden. Het is een cursus waar je leert hoe je een gezonde leefstijl kunt hebben. Het is een traject van zes weken waarin je zelf ervaart wat goede voeding en op de juiste manier trainen met lichaam en geest kan doen." Sander: "Het enige dat we van je vragen, is volle motivatie. Als jij je voor 100% inzet, krijg je de dubbele energie van ons terug."



Kerklaan 27
2101 HK Heemstede
www.bmiheemstede.nl
info@bmiheemstede.nl





Hans van der Straaten
Coördinator g-voetbal
Koninklijke HFC

Koninklijke HFC is dé plek als het gaat om g-jeugdvoetbal. De afdeling bestaat uit vijftig leden en blijft groeien. Coördinator Hans van der Straaten weet wel waarom. “Kinderen met een beperking leren veel van voetbal, zowel op fysiek als op sociaal vlak. HFC leert hen respect te hebben voor elkaar en elkaars handicap. Ik doe dit nu dertien jaar en ik zie echt dat de kinderen groeien in wat zij doen en in hun omgang met elkaar.”

Hans kreeg het idee om een g-afdeling op te zetten in 2004.

“In september van dat jaar was er een groot jeugdtoernooi gaande. Iedereen was buiten, maar binnen zat één jongen en die had het syndroom van down. Ik raakte met deze jongen, Titus, aan de praat en vroeg hem of hij niet mee wilde voetballen. Titus vertelde me dat hij niet meer met de ‘gewone’ jongens mee kon doen, omdat hij het niet meer bijhield. Voetbal is voor iedereen, dus toen kwam het idee om een g-afdeling op te richten.”

Hans vertelt verder. “Een aantal toevalligheden deden zich voor. Fysiotherapeut Mark Goedknegt kwam binnen en hij kende Titus. Ik vertelde het verhaal aan Mark en hij zei direct: ‘Ik doe mee’. Vervolgens kwam een oud-collega van mij binnen; Saskia Goeman Borgesius. Zij bleek de moeder van Titus te zijn. Ook zij werd enthousiast van het idee. Zodoende besloten we er met z’n drieën voor te gaan. Saskia verstuurde die dag nog een persbericht en het stuk stond vrijwel direct in het Haarllems Dagblad, waardoor de aanmeldingen binnenstroomden.”

Topteam

Wat begon met een klein groepje, is uitgegroeid tot een team van meer dan tien vrijwilligers, vier stagiairs van het CLOS en twee opgeleide trainers. “Je vindt hier kinderen met allerlei handicaps, zoals autisme, syndroom van Down en spasme. De leden zijn gemixt en worden op dezelfde manier behandeld, net zoals op het speciaal onderwijs gebeurt. De kinderen zijn eraan gewend en hun ouders ook.”

Sociale ontwikkeling

De begeleiding bestaat bijna volledig uit mannen. “De kinderen komen vaker in aanraking met vrouwelijke begeleiders, die meestal wat zachter met hen omgaan. Hier leren de jongens incasseren en dat is belangrijk voor hun ontwikkeling. Ik heb spectaculaire veranderingen gezien in gedrag en fysieke ontwikkeling. Maar voetbal is vooral heel belangrijk als het gaat om sociale ontwikkeling.”

“Kinderen met een beperking zitten veelal binnen. Ouders zijn ontzettend blij dat hun kinderen er even uit zijn en in een sociale omgeving komen. De meeste kinderen zitten natuurlijk op school, maar dat pakt individueler uit dan je zou denken. Ze zijn daar met hun eigen programma bezig. Bij voetbal moeten ze dingen echt samen doen en dat is voor die kinderen ontzettend belangrijk. De aanpak werkt. Ze worden hier echt vrienden van elkaar. Niet alleen de kinderen, maar ook wij genieten enorm!”

“Voetbal is voor iedereen”



Sjors vertelt

Tijdens de Koninklijke HFC sponsorborrel in oktober waar Joop van den Ende gastspreeker was, werd de Rabobank als nieuwe sponsor van de g-teams gepresenteerd. Tijdens deze presentatie werd een filmpje getoond waarbij Sjors vertelt hoe het is om als autistische jongen bij HFC te voetballen. Sjors: “Bij de eerste training moest mijn moeder mij het veld opsleuren. Ik was altijd bang dat ik een bal in mijn gezicht zou krijgen of zou worden getackeld, maar toen ontdekte ik dat het hier heel leuk is. Gewoon voetbal vind ik niet leuk. Grof taalgebruik en helemaal geen respect voor elkaar. Bij HFC is het leuk omdat kinderen elkaar niet zoveel uitschelden en ouders staan ook niet zo te schreeuwen. Mensen zijn hier vriendelijker.”



Emauslaan 2
2012 PH Haarlem
www.konhfc.nl



De Nederlandse Ski Vereniging is de toegang tot wintersport voor iedere wintersporter



Frits Avis
Directeur

Nederlandse Ski Vereniging

De Nederlandse Ski Vereniging (NSKiV) heeft een eigen en scherpe blik op de wereld van wintersport en streeft ernaar om iedere wintersporter zijn/haar mooiste wintersport te laten beleven. Directeur Frits Avis: “De NSKiV bestaat al negentig jaar. Wintersport was vroeger iets voor de elite. Sinds de jaren ‘80 is het echter booming business en gaan er elk jaar een miljoen Nederlanders op wintersportvakantie.”

Frits begon op zijn 3^e met skiën en zat gedurende zijn tienerjaren op het Volvo Ski College. Dit ski-internaat was gevestigd op het nationaal sportcentrum Papendal. Frits woonde ongeveer zes maanden per jaar in Oostenrijk en deed daar mee aan talloze wedstrijden. “Ik heb in 1991 zelfs als jongste deelnemer de wereldkampioenschappen geskiëd tegen alle grote namen, zoals Alberto Tomba en Marc Girardelli. Dat was een fantastisch avontuur, maar toen ik ouder werd, kwam ik erachter dat het leven voor mij om meer draait dan alleen topsport.”

“Ik koos ervoor om te gaan studeren. Omdat ik het in de bergen zijn erg miste, werd ik tijdens mijn studie vrijwilliger bij de NSKiV. Ik kon dan zonder dat het veel geld kostte mee naar de sneeuw en hielp onder andere met het organiseren van de Nederlandse kampioenschappen. Na mijn studie heb ik ervoor gekozen om mijn hart te volgen en ben ik gaan werken bij de NSKiV. In eerste instantie in de rol van manager (top)sport en sinds 2007 als algemeen directeur. De uitdaging was hoe een klassieke vereniging, die voornamelijk afhankelijk was van contributie-inkomsten en subsidies, omgevormd kon worden tot een organisatie die in staat is om geld te verdienen. Geld niet om uit te keren aan aandeelhouders, maar vooral om in te zetten op de maatschappelijke betekenis en kracht van sport.”

Nederland wintersportland

Een onderdeel van die maatschappelijke rol is om talenten te helpen hun Olympische dromen waar te maken. Om deze droom te kunnen

financieren, heeft Frits een meer ondernemend plan voor de vereniging bedacht. Avis: “We begrijpen wat ervoor nodig is om onbezorgd op wintersport te gaan. Wij beschikken over waardevolle kennis en een sterk netwerk en zetten die in voor iedere wintersporter. Zo hebben wij een eigen boekingsplatform, geven wij wintersportmagazines uit en bieden wij verzekeringen aan. De zoektocht naar de meest passende wintersportvakantie kan avonden duren. Via onze website www.wintersporters.nl heb je binnen een uur een passend aanbod. Inmiddels kun je naast reisverzekeringen ook voor een zorgverzekering bij ons terecht. Het geld dat wordt verdiend, stopt de NSKiV in de sport. Zo hebben wij bijvoorbeeld Nicolien Sauerbreij jarenlang begeleid en op weg geholpen naar haar gouden medaille. Leuk weetje overigens: de NSKiV is de bedenker van de doorlopende reisverzekering!”

Speciaal voor leden

“Voor leden is er aanvullend een loyaliteitsprogramma. Ben je lid, dan krijg je bijvoorbeeld tot 50% korting op materiaalverhuur in de Alpen of korting op de toegang van de (sneeuw) banen in Nederland. Maar je kunt ook gebruikmaken van een online trainingsmodule (www.wintersport.nl/sneeuwfit) om fit op vakantie te gaan!”



Nederlandse Ski Vereniging

www.nederlandseskivereniging.nl
www.wintersporters.nl
www.wepowder.com
www.wintersport.nl



“We willen onze leerlingen écht leren kennen”

Sinds 1 augustus heeft de Voorwegschool een nieuwe directeur: Gerard van Uunen. HIK ging op de koffie bij de oudste basisschool van Nederland om kennis te maken met Gerard. Wat zijn zijn ervaringen tot nu toe en wat is hij van plan?

Wat deed je voordat je bij de Voorwegschool aan de slag ging?

“Voordat ik bij de Voorwegschool kwam, was ik directeur van een school in Wassenaar. Daarvoor heb ik veel in het advieswerk gedaan. Ik heb scholen ondersteund als het gaat om onderwijskundig beleid maken. Denk hierbij aan vormgeven van passend onderwijs, opbrengsten verhogen en andere soortgelijke vraagstukken. Kortom: scholen beter maken. Ik ben vijftien jaar het hele land doorgereden voor mijn werk, maar het werd tijd om op school in een team te werken en zelf van alles op te zetten. Daarbij miste ik het werken met de kinderen, want daar kom je niet aan toe als je advieswerk doet.”

Jouw ervaring in het advieswerk kun je vast goed gebruiken als directeur zijnde!

“Zeker. Ik heb veel expertise opgebouwd waardoor ik snel weet welke dingen wel en niet werken op een school. Ik ben erg op de hoogte van veranderingsprocessen van scholen. Hoe ga je om met leerkrachten en de ouders? Zulke situaties zijn makkelijker in te schatten omdat ik alles al eens heb meegemaakt.”

Wat moet er veranderen aan de Voorwegschool?

“De Voorwegschool is een school die al redelijk vooroploopt als het gaat om onderwijskundige vernieuwingen. Wat nu dus zaak is, is om deze vernieuwingen heel goed te borgen. Hier op school werkt iedereen met iPads en Chromebooks. We kennen de mogelijkheden. Nu gaan we bijvoorbeeld kijken naar hoe de instructievaardigheden van een leraar verhoogd kunnen worden. We breiden uit wat er al is.”

“Een ander vraagstuk waar we ons bij de Voorwegschool erg mee bezighouden, is: wat hebben kinderen nodig qua vaardigheden van de 21^{ste} eeuw? We bereiden kinderen voor op wat zij later moeten doen. Dat betekent dat je een bepaalde werk- en denkwijze hebt om kinderen daarbij te ondersteunen. Dit gaat om vaardigheden als samenwerken, het zelf kunnen oplossen van problemen, hoe ga je om met mediawijsheid, enzovoort.”

Kun je een paar concrete voorbeelden noemen?

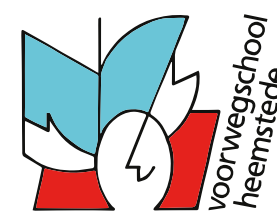
“Als de leerlingen bezig zijn met opdrachten, hebben wij een systeem dat, aan de hand van de gegeven antwoorden, aangeeft wat het doel per kind is. De leraar gaat met de leerling in gesprek met als hoofdvraag hoe de leerling dat doel gaat bereiken. Het is een hele andere benadering, waarbij kinderen worden uitgedaagd om zelf na te denken. Bij de zaakvakken vragen we aan de leerling wat zij willen leren. Ze bedenken zelf hun vraag en starten het onderzoek. We leggen ook uit waarom ze iets moeten leren. Wat hebben ze er later aan? Leren wordt zo een stuk leuker, maar het is natuurlijk wel binnen een vast curriculum.”

“We willen onze leerlingen écht leren kennen en daar beginnen we al vroeg mee. Zo is er een goede samenwerking met de voorschoolse opvang. We brengen in beeld wat de ontwikkelingsfase is van 0 tot 6 jaar. Dit zorgt ervoor dat we precies weten waar kinderen staan als ze bij ons instromen, zodat we heel concreet met de hen aan de slag kunnen. We willen dat de kinderen hun talenten hier goed kunnen ontwikkelen en daar geven we graag de ruimte voor.”

Ouders spelen hier vast een belangrijke rol in?

“Ouders zijn onze partners. We zijn heel bewust bezig om het maximale uit hun kind te halen en daar hebben we hun hulp bij nodig. Elke eerste vrijdag van de maand hebben we koffieochtend, waar wij onze onderwijskundige vernieuwingen uitleggen en vertellen waar we verder mee bezig zijn. Daarnaast zijn er nog evaluatiegesprekken waarin we bespreken hoe het thuis en op school gaat. Algemene informatie is te lezen in de Vrijdagskrant, die de ouders wekelijks per mail ontvangen. We houden de ouders op de hoogte op zoveel mogelijk manieren. We hebben hen nodig om elk kind zo goed mogelijk onderwijs te bieden.”

“De diversiteit van de kinderen op de Voorwegschool is erg mooi om te zien. Het is een goede afspiegeling van de maatschappij. We zijn de kinderen echt aan het voorbereiden op het onderwijs van de toekomst en dat lukt mede door de betrokken ouderpopulatie. Dat is iets waar wij als school erg trots op mogen zijn.”



Voorweg 24
2103 ST Heemstede
www.voorwegschool.nl



Gerard van Uunen
Directeur Voorwegschool



“Schiphol heeft mij veel kansen gegeven”



Jonas van Stekelenburg
Directeur
Schiphol Cargo

Wist je dat?

1. 25% van alle mensen die op Schiphol werken, is betrokken bij vracht?
2. Bloemen het meest populaire exportproduct zijn? Jaarlijks komt er bijna 200.000 ton binnen. De bloemen komen vooral uit Kenia en Ecuador
3. Paprika het meest populaire exportproduct is? Jaarlijks wordt er bijna 32.000 ton geëxporteerd, vooral naar de VS.
4. Het aantal Cargo Airlines 27 is?
5. Qua vrachtvolume Schiphol derde op de Europese ranking staat en wereldwijd op plaats 17?
6. KLM de grootste vrachtovervoerder is met een marktaandeel van tegen de 40%? KLM vervoert zowel per vrachtvliegtuig als in de buik van passagierstoestellen.



Jonas van Stekelenburg is sinds de zomer van 2015 directeur Schiphol Cargo. Ook al werkt hij al bij Schiphol sinds 2002, met luchtvracht had hij nog niet eerder een link gehad. Eén ding werd hem wel meteen duidelijk: Schiphol is een belangrijke schakel in de import en export van Nederland. Alhoewel het maar weinig kilo's zijn die door de lucht gaan, vertegenwoordigt Schiphol wel 40% van de Nederlandse import- en exportwaarde. En de kwaliteit is top: er is geen hub waar vracht zo snel van het vliegtuig in de vrachtauto zit, en andersom. Echt iets om trots op te zijn!

Wat vind je van de Cargo wereld?

“Luchtvracht is niet moeilijk, maar wel complex. Dat komt door de vele spelers, die soms tegengestelde belangen hebben. Net als een reiziger, gaat ook een pakketje op Schiphol langs verschillende plekken, voordat het in een vliegtuig belandt. Maar anders dan bij passagiers zijn het allemaal ‘enkele reizen’: de hele tijd worden zaken aan elkaar geknoopt: telefoons uit China, ASML-computers uit Nederland en bloemen uit Zuid-Amerika en Afrika. Truckers, afhandelaren, expediteuren, de douane en natuurlijk de luchtvaartmaatschappijen werken daarin allen nauw samen. Dat samenwerken tekent luchtvracht: je komt elkaar overal tegen en je hebt elkaar steeds weer nodig. Heel leuk dus!”

Waarom gebruiken zoveel bedrijven Schiphol voor luchtvracht?

“Ten eerste is er het uitgebreide netwerk van verbindingen, vooral opgebouwd door KLM en Martinair. Daarnaast is het op de grond goed geregeld, want snelheid is cruciaal voor luchtvracht. Tevens is er een hele goede samenwerking tussen de douane en het bedrijfsleven. Het doel: de cargostroom zo min mogelijk storen, wat gebeurt met snelle en efficiënte controles. Die positieve houding van de douane tegenover het bedrijfsleven is echt uniek, dat zie je nergens.”

Wat is de rol van Schiphol cargo?

“Wij zijn vooral aanjager van verbeteringen. Met de vrachtgemeenschap doen we bijvoorbeeld veel aan digitalisering. Soms heel simpel: het automatiseren van de douane-check of goederen geëxporteerd mogen worden. Dat is een oplossing die we samen met KLM ontwikkeld hebben. Soms is het ook complex en internationaal. Zo werken we met rozenkwekers uit Kenia om de aanvoer van rozen te stroomlijnen. Soms is het ook heel praktisch: om de drukte van trucks aan airside te verminderen, zijn we een samenwerking gestart (de Milkrun) waarin verschillende partijen trucks delen bij het afleveren van vracht. Dat is effectiever en ook nog eens goedkoper. Niet moeilijk te bedenken maar om het te laten werken nog niet zo eenvoudig.”

Zijn er ook zorgen?

“Ook Cargo loopt tegen het plafond van 500.000 vliegbewegingen aan en de slots (stijg- en landrechten) zijn uiterst schaars. Het netwerk uitbreiden zal de komende twee of drie jaar dus moeilijk zijn.”

Wat maakt werken voor Schiphol de moeite waard?

“Schiphol heeft mij veel kansen gegeven, het is leuk en divers werk. Schiphol staat midden in de maatschappij, waardoor er ook hele uiteenlopende zaken en banen langskomen. Zo heb ik, vijftien jaar geleden alweer, als jurist meegeschreven aan de ‘wet Luchtvaart’. Ook heb ik met mijn gezin een paar jaar in Indonesië gewoond. Daar hebben we met het team het lokale ‘Privium’ ontwikkeld en een nieuwe terminal gerealiseerd. Tot slot hebben we met een team op en rond Schiphol voor elektrische taxi's en bussen gezorgd. Allemaal leuke en interessante zaken om aan te werken. Ik kan Schiphol iedereen aanraden!”

“Met een app kun je je klanten makkelijker bereiken”

Jorgen Boukens
Eigenaar Fermat Apps



Interesse in een app? Dan ben je bij Fermat Apps aan het juiste adres. Oprichter Jorgen Boukens was consultant en hield zich bezig met implementaties van uitgebreide systemen, maar hij wilde zich meer richten op de eindgebruiker. Daarom startte hij tien jaar geleden met het bouwen van mobiele apps.

“Ik schrijf veel apps voor bedrijven die hun businessproces willen veranderen en dus bijvoorbeeld tijd willen schrijven, maar ook apps voor consumenten, zoals de HIK-app! Soms maak of wijzig ik dan ook de website, maar enkel als verlengstuk. Mijn focus ligt echt op apps. Een app kent een hoop voordelen. Het is snel in gebruik, mogelijkheden zijn beter zichtbaar dan op bijvoorbeeld een website of softwareprogramma en appgebruikers loyaler zijn dan websitegebruikers.”

Design boven content

Een paar jaar geleden begon het bouwen van een app met de vraag: welke informatie moet er te bekijken zijn? Het design kwam als laatst. Volgens Jorgen is het nu de omgekeerde wereld. “Waar eerst twee designers op tien programmeurs zaten, zijn er nu vier op tien geworden. De klant heeft de wensen vaak al in grote lijnen in zijn hoofd. Design is ontzettend belangrijk en dit gaat alleen maar meer worden.”

Jorgens telefoon staat vol met apps. “Ik open vaak apps om te kijken naar nieuwe mogelijkheden, dus om inspiratie op te doen. Het bouwen van apps is echt leuk. Het is heel open

source, alles is beschikbaar. Je kunt je inlezen in de codes, wat het leuk maakt om te zien hoe iets is opgebouwd.” Code schrijven en design doet Jorgen samen met een aantal collega's. “Ik heb een groot netwerk van designers die ik kan inschakelen, waardoor er snel met het bedrijf geschakeld kan worden.”

Waarom een app?

Maar waarom moet je als bedrijf een app nemen? “Er zijn twee belangrijke redenen. Ten eerste is het een marketingdoeleinde. Je kunt klanten op een andere manier bereiken. Een andere reden is als je het interne proces wilt verbeteren of aansturen. Mensen hebben altijd hun telefoon bij zich, maar ze zitten niet altijd achter een computer. Hierdoor zijn mensen via hun telefoon veel makkelijker te bereiken en creëer je snellere interactie.”

“Als iemand een app heeft gedownload, is die persoon benaderbaar. Je ziet ook wat mensen doen en waar zij geïnteresseerd in zijn. Waar gaan ze naartoe, hoeveel tijd spenderen ze op een pagina... daar kun je op inspelen. Het kan je marketingaanpak en businessproces echt verbeteren!”



www.fermat-apps.nl

**Edwin Riel****Eigenaar WiFiHeemstede.nl****Add VoIP & De Inbouwspecialist**

“WiFiHeemstede.nl lost alle problemen op!”

Eens in de zoveel tijd een trage WiFi-verbinding, dat klinkt waarschijnlijk niemand vreemd in de oren. Edwin Riel, eigenaar van WiFiHeemstede.nl, is dé specialist als het gaat om het verbeteren van de WiFi-verbinding. Voor de zakelijke markt regelt hij dit ook graag, maar gaat daarin verder met VoIP Telefoon, software en meer. Edwin en zijn monteurs zorgen ervoor dat alles rondom internet van een leien dakje gaat.

“Twintig jaar geleden zette ik De Inbouwspecialist op, waarbij de focus voornamelijk lag op de landelijke automotive tak. Denk hierbij aan het inbouwen van carkits en blackboxsystemen (rittenregistratie), maar ook het monteren van camera's en plaatsing van home cinema. Via mijn klanten kwam ik in aanraking met internet. Ik kreeg aanvragen of ik modems wilde plaatsen, VoIP-toestellen (Voice over Internet Protocol) kon installeren, belplan op-/instellen, service verlenen, enzovoorts. Hierdoor ontstond een tweede bedrijf: Add VoIP BV.”

Add VoIP BV

“Met VoIP bel je over het internet in plaats van via het oude ISDN van KPN. Per 1 september 2019 komt de ondersteuning hiervan te vervallen, wat direct effect heeft op mensen die dus telefonie en een alarm op het bedrijf of thuis hebben. Zowel de telefonie als het alarm moeten worden aangepast naar IP (Internet Protocol). Daar kunnen wij bedrijven en particulieren mee helpen.”

“Add VoIP fixt internetbellen bij bedrijven en doet dit met zo min mogelijk overlast. Zo kunnen we alles van tevoren configureren, zodat we bij de installatie en instructie sneller klaar zijn. Add VoIP houdt het niet alleen bij VoIP telefonie. We zijn er veel meer bij gaan doen

in de loop der jaren. We komen binnen voor de telefoonlijn, maar er wordt al gauw gevraagd of we even naar de WiFi kunnen kijken of software op de computers kunnen installeren. Ik zeg niet graag 'nee', dus we kijken altijd wat we voor de klant kunnen betekenen.”

WiFiHeemstede.nl

“Onder De Inbouwspecialist valt WiFiHeemstede.nl. Onder die noemer verbeteren we het internet bij de mensen thuis. Men klaagt vaak dat de WiFi niet goed werkt, het internet wegvalt of dat de router telkens herstart moet worden. Al die problemen kunnen wij oplossen. Andere werkzaamheden zijn het plaatsen van camera's, NAS servers en andere ICT-producten.

“Men denkt vaak dat het aan de provider ligt. Dat is natuurlijk ook weleens het geval, maar het knelpunt ligt meestal in huis. Heemstedenaren wonen over het algemeen groter dan gemiddeld, daardoor komt het regelmatig voor dat er nauwelijks WiFi-signaal op de zolder, kelder of in de tuin is.”

Verstand van zaken

“Als er problemen zijn met de WiFi, wordt er meestal gedacht aan het aansluiten van meerdere signaalversterkers, via onder andere het stopcontact, welke men gaat linken met

het al reeds slechte WiFi-signaal. Doe je dit, dan wordt het slechte WiFi-signaal alleen maar slechter! WiFiHeemstede.nl zorgt ervoor dat het signaal overal goed doorkomt. Wij werken niet met versterkers maar wel met de juiste kabels en WiFi Access Points.”

Snelle service

Edwin focust zich met WiFiHeemstede.nl en Add VoIP BV op regio Heemstede en omstreken. “Met De Inbouwspecialist wordt al landelijk geopereerd. Ik wil weer back to basic. Lekker in de regio, waar mijn netwerk is. Hierdoor kunnen de monteurs ook snel ter plaatse zijn. Nieuwsgierig naar de mogelijkheden? Of het nu gaat om VoIP telefonie of WiFi bij uw bedrijf of in en om het huis: ik kom graag langs voor een vrijblijvend gesprek en gratis intake!”


www.wifiheemstede.nl
www.inbouwspecialist.nl
www.addvoip.nl
**Will & Els Beeren****Eigenaren Le Grand Cru**

Handig voor de feestdagen: Will Beeren leert ons savoureren

*Savoureren: met smaak nuttigen, langzaam
en innig genieten van.*

Met de feestdagen voor de deur neemt de stress in veel gezinnen toe. Wie nodigen we uit? Wat gaan we eten? Kiezen we voor gemak of voor kwaliteit? Gaan we drinken of savoureren?

“Ik verheug mij op de feestdagen, het samenzijn, het bereiden van een mooi diner samengesteld uit smaakvolle, seizoensgebonden producten. Genieten van de originele smaak van bijvoorbeeld fazant of van wilde eend, van een lekkere spruit van de koude grond of van een winterse rode kool, niet uit een potje maar met zorg zelf bereid. Het samenstellen van een smakelijk feestmaal kost tijd en het bereiden ervan vergt concentratie. Als dan bij ieder gerecht de juiste wijn wordt geserveerd, dan wordt het niet dineren maar... savoureren.”

Verhoog de beleving

Als wijnspecialist is Le Grand Cru al maanden bezig met het samenstellen van een uitgebalanceerd assortiment voor de feestdagen. “Tijdens de vele inkoopproeverijen hebben we gezocht

naar authentieke wijnen die de feestvreugde zullen verhogen. Toch ervaren wij met regelmaat dat de wijn het sluitstuk is van de inkopen, maar wij vinden dat het diner en de wijn elkaar juist kunnen versterken.”

“Wij krijgen rond de feestdagen menu's te horen met ingrediënten waarvan wij weten dat het niet de goedkoopste zijn en dit wordt dan, op verzoek, weggespoeld met een eenvoudig glas wijn. Natuurlijk hoeft men niet gelijk een fles van € 25,- of meer aan te schaffen, maar een enkel glas van een mooie, bijpassende wijn verhoogt de beleving. Presenteer tijdens de feestdagen geen copieuze maaltijd, maar een met fijne ingrediënten om innig van te kunnen genieten, iets waar we door ons jachtig leven door het jaar heen vaak niet aan toekomen.”

Proost!

Will: “Als ik op oudejaarsavond om twaalf uur mijn zorgvuldig gekozen Champagne op bescheiden wijze ontkurk om geen druppel van het kostelijke vocht te verliezen, zal ik de wens uitspreken dat er in 2018 meer genoten moet worden van de kleine dingen, dat de wereld verdraagzamer wordt, dat we leren savoureren, ook van een eenvoudige, met zorg bereide maaltijd in combinatie met een smakelijk glas.”

“Le Grand Cru wenst iedereen prettige feestdagen en een genotvol 2018!”



LE GRAND CRU WIJN & GEDISTILLEERD

Jan van Goyenstraat 12-14
2102 CB Heemstede
www.legrandcru.nl



Patrick van der Vooren
Eigenaar Grand Café Batifol

Op bezoek bij Grand Café Batifol

Greep uit de menukaart

Famous flammkuchen

Een luchtige en krokante bodem met als basis crème fraîche, te bestellen met zalm, pulled chicken of warme geitenkaas en vijgen

Voorgerechten

Holtkamp garnalenkroketten
Molenbrood met aioli
Escargots

Hoofdgerechten

Kaasfondue met verse groenten
en stokbrood
TNG burger met uienringen,
tomaat en cheddar kaas
Tonijnsteak met sojasaus en sesamzaad

Desserts

Cheesecake
Crème brûlée
Huisgemaakte appeltaart

Bij de borrel

Nacho's Mike
Pata negra briand
Heemstedse gemengd bittergarnituur

Zin in ontbijt, lunch, brunch, diner of een borrel? Voor dit alles is Grand Café Batifol *the place to be*. Helemaal nu de menukaart is veranderd en het interieur een flinke metamorfose heeft gehad! Deze frisse wind is het idee van eigenaar Patrick van der Vooren, die Batifol een jaar geleden van zijn vader heeft overgenomen.

"Mijn opa was een bakker in hart en nieren. Hij had maar liefst veertien bakkerszaken in Haarlem en omstreken. Mijn vader erfde de liefde voor het vak. Na zijn studie aan de Middelbare Hotelschool in Wageningen opende hij in 1978 een bakkerij/tea room, genaamd Huiskamer van Heemstede. Later veranderde de naam naar Konditorei totdat mijn vader in 1998 stopte met het broodgedeelte, waardoor de zaak werd omgedoopt tot Grand Café Batifol."

Horecafamilie

Op jonge leeftijd begon Patrick met helpen en werken in de zaak. "Horeca ligt mij van het begin af aan. Ik vind het ontzettend leuk en gezellig om de hele dag onder de mensen te zijn en het hen naar hun zin te maken."

Tot voor kort was Batifol een familiebedrijf. "Mijn vader, zusje Claire en ik runden het met z'n drieën. Claire besloot een paar jaar geleden haar vleugels uit te slaan en in de makelaarsbranche te gaan werken. Een jaar geleden begon mijn vader na veertig jaar hard werken het stokje definitief over te dragen aan mij."

Meer zorg en aandacht

Nadat zijn vader het stokje had overgedragen, vond Patrick het tijd om zijn eigen koers te varen en zijn eigen touch aan Batifol te geven. "Het afgelopen jaar heb ik met mijn team een hoop veranderd, zowel aan het interieur als aan de menukaart. De menukaart is qua aanbod iets kleiner geworden, waardoor we meer zorg en aandacht aan onze producten kunnen besteden. Tevens maken we gebruik van de plaatselijke middenstand. Brood, vlees, groenten, wijnen en zelfs ons bier Van Buuren Pilsener; alles komt uit de buurt."

"Kom ontbijten met een lekkere croissant en een eitje, drink een kop koffie met een overheerlijke appeltaart *on the side*, eet een daghap vanaf € 8,25, organiseer een feest of borrel bij ons of kom barbecueën in de zomer. Jong en oud is welkom bij Batifol!"

BATIFOL
GRAND CAFE

Binnenweg 140
2101 JP Heemstede
www.batifol.nl

Restaurant MT: de nieuwste aanwinst van Heemstede



Michael Tang
Eigenaar
Restaurant MT

Heemstede heeft er sinds 11 juli een nieuw restaurant bij. Na een verbouwing die twee maanden heeft geduurd, opende Restaurant MT deze zomer de deuren. Eigenaar Michael Tang verwelkomt hier de gasten die komen genieten van gerechten uit de Frans-Europese keuken. HIK nam een kijkje in de keuken.

Michael Tang is geen vreemde in de horeca. Zijn vader had een Chinees restaurant waar Michael jarenlang heeft gewerkt. "Ik ben opgegroeid in de horeca, waardoor ik wist dat ik in deze branche wilde werken. Ik ben dan ook naar de horecaschool gegaan om mijn papieren te halen. Nadat mijn vader met pensioen ging, besloot ik op reis te gaan. Deze reis heeft een paar jaar geduurd, waardoor ik een hoop geleerd heb."

Wereldwjs

Tijdens zijn reis werkte Tang bij horecabedrijven in verschillende landen. Engeland, IJsland en China zijn hiervan enkele voorbeelden. "Ik maakte in elk land kennis met de verschillende invloeden en kneepjes van het vak per cultuur. Wat ik heb geleerd, pas ik nu toe in mijn eigen restaurant. Ik had me geen betere leerschool kunnen voorstellen."

Bij Restaurant MT kun je terecht voor wild-, vlees- en visgerechten, maar ook voor vegetariërs staan er gerechten op de kaart. "De gerechten op de menukaart veranderen regelmatig. Ik wil de mensen blijven verrassen."

Uiteraard hangt de kaart ook af van het seizoen en de wensen van de gasten. Een aantal gerechten staan niet op de kaart. Die specials geven we aan op de borden in het restaurant. Genoeg variatie dus! "Geen honger, maar wel zin in een drankje? Michael heeft in Hong Kong alles geleerd over cocktails shaken, dus ook voor borrelen ben je bij MT aan het juiste adres."

Wees welkom

"Het team kijkt de mensen niet weg. Hier kun je heerlijk natafelen. Mocht iemand haast hebben, dan is dat natuurlijk ook geen probleem. Geef het aan en we zorgen ervoor dat je op tijd weer op pad kunt. Het belangrijkste is dat mensen zich welkom voelen."



RESTAURANT MT

Zandvoortselaan 139
2106 CM Heemstede
www.restaurantmt.nl
(023) 743 55 04





Essa Anwar
Eigenaar
Restaurant Azzurro



Saad Anwar

De Egyptische Essa Anwar kwam in aanraking met de Italiaanse keuken toen hij in het land van pizza en pasta ging wonen. Hij ging werken in meerdere restaurants waar hij de fijne kneepjes van het vak leerde. Deze kneepjes past hij inmiddels al 27 jaar toe in zijn restaurant Azzurro. HIK dronk een kopje cappuccino met Essa en zijn zoon Saad en vroeg hen het hemd van het lijf.

“Toen ik in Turijn woonde, werkte ik in een restaurant waar ik het concept van koken met verse producten heb geleerd. Deze basis pas ik tot op de dag van vandaag toe bij Azzurro”, vertelt Essa.

Azzurro kent de gasten

Essa vertoont zijn kunsten in de keuken, waar hij authentieke Italiaanse gerechten bereidt met verse producten. “Er wordt gelet op de gerechten die goed lopen, maar we luisteren ook naar de wensen onze gasten. Verder doen we catering, kun je gerechten bij ons afhalen én hebben we overheerlijke Italiaanse wijnen met DOCG label.”

DOCG is de hoogste kwaliteitsnorm die gegeven kan worden aan Italiaanse wijn. Er geldt een maximale opbrengst per hectare en de wijnen moeten gekeurd worden door een commissie voordat ze gebotteld mogen worden. “De wijnleverancier van Azzurro is Italiaans en doet al 27 jaar zaken met ons. Hij weet hierdoor precies wat bij ons assortiment past en waar onze gasten van houden. Hierdoor kan Azzurro telkens dezelfde kwaliteit garanderen. Dat, gecombineerd met de service, zorgt voor de beste mond-tot-mondreclame.”

Tweede thuis

Zoon Saad kwam al van kleins af aan in het restaurant van zijn vader. “Ik wilde altijd al mee naar de leveranciers en begon hier in 2010

met werken. Naarmate ik ouder word, krijg ik steeds meer verantwoordelijkheden. Zo doe ik nu zelf de inkoop en doe ik de administratie. In de weekenden ben ik gastheer. Of ik later het restaurant over ga nemen, weet ik eerlijk gezegd nog niet.” “Hij moet eerst zijn studie afmaken”, haakt Essa gauw in. “Precies”, lacht Saad. “Ik studeer Business Analytics aan de VU, dus wie weet welke mogelijkheden daarna op mijn pad komen. Aan de andere kant; ik ben hier opgegroeid en het voelt als een tweede thuis.”

Van werknemer tot gast

Saad: “In de loop der jaren is het restaurant meerdere malen verbouwd om telkens weer een nieuwe, aangename sfeer voor onze gasten te creëren. Ondanks dat mijn vader in de keuken staat, maakt hij graag tijd vrij om een praatje met de gasten te maken. Hier komen veel vaste gasten en ze vragen vaak naar hem. Laatst kwam hier een man met zijn gezin eten en maakte een praatje met mijn vader. Later hoorde ik dat die man hier twintig jaar geleden zelf in de bediening had gewerkt. Dat vond ik zo mooi om te zien. Wie weet maak ik dat later ook mee met de generatie die hier nu werkt.”

Niet alleen vader en zoon zijn te vinden in het bedrijf, maar ook de jongere broer van Essa. “We zijn een klein familiebedrijf en dat uit zich in alles. We zijn erg betrokken en doen ons werk nog steeds met veel plezier. Doordat we

hier al 27 jaar zitten, kennen wij de buurt en de buurt kent ons. Dankzij hen, zijn wij Azzurro”, aldus een trotse Essa.

Specialiteiten van de chef

Azzurro heeft elke drie dagen een nieuw driegangenmenu met daarop gerechten die vaak niet op de menukaart te vinden zijn. Echte specialiteiten van de chef! “Voor een prijs die varieert tussen de € 27,95 en € 29,95, krijg je bijvoorbeeld een mix van voorgerechten, verse ossen- of kalfshaas als hoofdgerecht, geserveerd met gegrilde groenten en saus naar keuze, zoals limoncellosaus of rodewijnsaus (Barolo) en natuurlijk huisgemaakte tiramisu als dessert!”

AZZURRO
Natuurlijke Huiswijn

Zandvoortselaan 75
2106 CK Heemstede
www.azzurroheemstede.nl

Ga voor meer
resultaat
met de kracht van
pure retinol



Claudia

Paulien

Blitz: voor huidverbetering op het hoogste niveau

Het is inmiddels alweer zeven jaar geleden dat Blitz haar deuren opende in het centrum van Heemstede. Wat ooit begon als een luxe en succesvol wellness instituut, is inmiddels uitgegroeid tot een instituut voor wellness én huidverbetering op het hoogste niveau. Met een constante toestroom van nieuwe vaste klanten blijft Blitz groeien. Wat is het geheim van het succesvolle concept van Blitz? Wij vroegen het de twee beautymanagers van Blitz, Paulien en Claudia.

“Wij volgen voortdurend de ontwikkelingen in de branche om zo te kunnen blijven voldoen aan de wensen van onze klanten. Er wordt door ons veel waarde gehecht aan een persoonlijke benadering en serviceverlening. Wij zijn innovatief. Zo investeren we veel in de nieuwste behandelingstechnieken en apparatuur en in het up-to-date houden van onze kennis”, vertelt Paulien.

Spectaculaire resultaten

“Met de introductie van een nieuw Amerikaans merk tillen wij onze huidverbeterende behandelingen naar een nog hoger niveau”, aldus Claudia. “Paulien en ik zijn opgeleid om te werken met de professionele medische peelings uit Amerika van PCA Skin. Sinds september van dit jaar werken wij met deze peelings en ervaren spectaculaire resultaten. PCA richt zich op het oplossen van huidproblemen zoals acne, pigmentatie, rosacea en huidveroudering. Voor huidverbetering heb je peelings nodig.”

“Peelings zijn de toekomst. PCA maakt de kloof tussen de cosmetische en de medische wereld kleiner. De peelings bevatten een hoog percentage zuren en andere bestanddelen zoals vitamine c, retinol, pepetide en antioxidanten, ‘aangekleed’ met probleem oplossende serums. Zo kunnen we eindelijk een professionele medische peeling combineren met comfort en inspelen op het verwachtingspatroon van onze cliënten. Deze professionele peelings kunnen we op maat maken en voor iedere huid inzetten. Zo geeft de Sensie peel een spectaculair resultaat voor de rosasea huiden.”

Ook voor thuis

Naast de zeer effectieve producten voor professioneel gebruik in de salon, heeft PCA skin ook een heel assortiment voor thuisgebruik. Deze worden door de specialiste geheel afgestemd op de huid van de cliënt, evenals de behandeling. De producten ondersteunen de werking van de peeling en bevatten hoogwaardige werkstoffen zoals zuren, retinol, vitamine e, peptiden, groeifactoren en geavanceerde zonbeschermingsfactoren. PCA is dan ook goedgekeurd door de Skin Cancer Foundation.

Benieuwd wat de PCA specialistes bij Blitz voor uw huid kunnen betekenen? Maak een afspraak voor een vrijblijvend informatiesprek.



megaSun beauty & care

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

Geen kopzorgen bij Personality by Antonio



Antonio Cannavò

**Eigenaar Kapsalon Personality
by Antonio**

Dit jaar bestaat kapsalon Personality by Antonio tien jaar! Een goede reden om met eigenaar Antonio Cannavò een taartje te eten en hem aan de tand te voelen. Antonio groeide op in Italië en kwam als 7-jarige jongen al in aanraking met het kappersvak. Hij verhuisde in 1977 naar Nederland en besloot hier er zijn werk van te maken.

“Toen ik 7 jaar was, ging ik op zondagen naar mijn zwager. Hij was kapper en vaak aan het werk als ik daar was. Hoe vaker ik daar kwam, hoe meer ik de kneepjes van het vak leerde. Jaren later mocht ik de haren van de mensen wassen en toen ik naar de zeevaartschool ging, knipte ik iedereen die op het schip zat. Ook tijdens mijn militaire dienst knipte ik veel soldaten. Ik werd steeds beter, maar het plan was dat ik de zeevaart in zou gaan.”

Een andere koers

“Mijn peetvader was werkzaam in de zeevaart, dus volgens de traditie moest ik hem opvolgen. Het trok mij echter helemaal niet. Toen ik 16 jaar was, gingen we met de zeevaartschool naar Nederland. Dat is bij mij blijven hangen.” Antonio sloeg een andere weg in. Toen ik klaar was met school, ben ik voor een aantal weken naar Nederland gekomen. Ik ging daarna weer terug naar Italië omdat ik in militaire dienst ging. Toen ik dat had afgerond, besloot ik om naar Nederland te verhuizen.”



kapsalon
PERSONALITY
by Antonio

Binnenweg 29
2101 JB Heemstede
www.kapsalonantonio.nl
(023) 547 15 01

Zonder dat hij een opleiding had genoten, kon Antonio aan de slag bij een kapperszaak in Amsterdam. “Kort daarna kwam ik bij een kapperszaak in Schalkwijk terecht waar ik dertien jaar heb gewerkt. Ik had de ambitie om voor mezelf te beginnen, maar ik had nog wel mijn papieren nodig. Na het behalen van mijn kappersdiploma, haalde ik mijn middenstandsdiploma. Deze had ik al in Italië gehaald, maar ik dacht die hier niet geldig zou zijn. Na het afronden de opleiding kwam ik erachter dat het consulaat mijn oude diploma simpelweg voor me had kunnen omzetten. Nu kan ik er gelukkig om lachen!”

Tien jaar op de Binnenweg

Antonio startte zijn eigen onderneming in 1990 in Haarlem, maar zit sinds 2007 in Heemstede. Kwaliteit, professionaliteit, persoonlijke benadering en strakke planning staan bij Antonio hoog in het vaandel. “Mijn klantenkring bestaat uit veel zakenlui. Zij weten dat als je hier een afspraak hebt om 10.00 uur, je ook echt om 10.00 uur wordt geholpen. Daarom werken we voornamelijk op afspraak, maar we proberen altijd een mogelijkheid te creëren als je binnen komt lopen.”

Persoonlijke benadering ten top

“Veel klanten stappen naar ons over omdat ze niet tevreden zijn over hun oude kapper. Een veelvoorkomende reden is het gebrek aan persoonlijke benadering. Sommige kappers weten niet eens wie hun vaste klanten zijn. Ik vind dat echt erg. Wij kennen iedereen. Zo vind je hier drie lijsten vol met visitekaartjes van mijn klanten. Als iemand bijvoorbeeld op zoek is naar een nieuwe schilder of een goede advocaat, kan ik diegene gelijk verwijzen naar een van mijn klanten door het visitekaartje erbij te pakken. Ik breng mensen graag met elkaar in contact.”

“De kappersbranche is enorm aan het veranderen, daarom vind ik het extra belangrijk om de kwaliteit en persoonlijke benadering te blijven bieden waar Personality by Antonio om bekendstaat!”



Pien Hoks-Bakker
Praktijkmanager

Marcel Spek
Tandarts en oprichter
Tandartsen aan de Herenweg

Tandartsen aan de Herenweg: kundig, modern en begaan

Bij Tandartsen aan de Herenweg vind je verschillende tandheelkundige diensten onder één dak. Ook al bestaat de praktijk pas tweeënhalf jaar, de behandelaars hebben de nodige ervaring (lees: tussen de vijftien en dertig jaar). Oprichter en tandarts Marcel Spek legt uit dat in deze grote praktijk de persoonlijke aandacht centraal staat.

“Ik geloof in het combineren van de krachten en kennis van mensen. Je kunt elkaar versterken en dat is het hele idee achter deze praktijk. In 2015 begon ik de praktijk aan de Herenweg met als doel een samenwerkingsverband te vormen met meerdere tandheelkundige groepspraktijken in Nederland die een vergelijkbare opzet hebben. Inmiddels zijn er zo'n twaalf praktijken aangesloten.

Focus op het vak en de patiënt

Marcel ziet in Nederland een tendens van ketenvorming in de zorg, maar vindt 'keten' geen fijn woord. “Het wordt geassocieerd met een onpersoonlijke aanpak. Dat is bij onze praktijken juist verre van het geval. Elke praktijk die zich bij ons heeft aangesloten, heeft zijn eigen naam, identiteit en werknemers behouden. Daarbij delen we een servicecentrum dat gevestigd is in Alphen aan de Rijn. Daar wordt ons veel management uit handen genomen, zodat wij ons volledig kunnen focussen op de zorg die wij bieden aan de patiënt.”

“Aan het begin was het even wennen voor de patiënten. Een groot deel zag de tandarts een-op-een. Hier staat nu een team. Elke patiënt heeft wel gewoon een vaste tandarts, maar als het nodig is, verwijst deze door naar de mondhygiënist of de preventieassistente. We hebben hier veel specialiteiten onder één dak, zoals angstbehandelingen, endodontologie, preventieve en restauratieve tandheelkunde. Het vak is zo breed geworden dat je niet alles alleen kunt doen. We zijn er voor de patiënt het hele jaar door, vijf dagen van de week en in de avonden.”

Moderne praktijk in alle opzichten

Praktijkmanager Pien schuift aan. Ze legt uit hoe modern de praktijk eigenlijk is. “Het team doet veel aan bij- en nascholing en alle nieuwe technieken worden geïmplementeerd. De veranderingen in de branche gaan razendsnel. Denk hierbij aan digitale technieken, maar ook technieken die ervoor zorgen dat patiënten minder tot geen pijn hebben.”

Beter voorkomen dan genezen

“Tegenwoordig worden veel mensen oud met hun eigen tanden en kiezen en zien we veel gebitsslijtage. Om problemen te voorkomen, is preventieve en minimaal invasieve tandheelkunde en een planning op de lange termijn noodzakelijk. Hierbij kijken we naar de zorgvraag en het budget van de patiënt en zetten we de mogelijkheden op een rijtje zodat de patiënt de keuze kan maken die bij hem/haar past.”

Marcel gaat verder. “Ik ben zorgverlener, ik heb een eed afgelegd dat ik zo goed mogelijk voor de patiënten zal zorgen. Daar hoort het goed informeren en de preventie bij. Meer lezen: www.kidspreventieplan.nl.”

Nieuwsgierig geworden? Kom langs!

Vanaf januari tot en met juni 2018 mag je een kijkje nemen achter de schermen bij Tandartsen aan de Herenweg. Elke derde maandag van de maand van 16.45 tot 18.00 uur. Maak kennis met de praktijk en de medewerkers. Meld je aan via info@tandartsenaandeherenweg.nl.

Tandartsenaandeherenweg

Herenweg 103a
2105 ME Heemstede
www.tandartsenaandeherenweg.nl
(023) 760 13 20



“Chirurgie is nog steeds een prachtig vak om uit te voeren”

Fotografie DigiDaan



Martin Heetveld
Trauma- en mammachirurg
Spaarne Gasthuis

De meeste artsen wisten al van jongs af aan dat zij later wilden werken in de medische wereld. Martin Heetveld behoort niet tot die groep. Zijn passie voor het vak kreeg hij tijdens zijn coschappen, waar hij zich specialiseerde in trauma en borstkanker (mammachirurgie). Deze twee zeer uiteenlopende aandachtsgebieden hebben echter genoeg raakvlakken.

Martin Heetveld behaalde zijn artsexamen in 1992 in het AMC. Hij specialiseerde zich tot chirurg in 2001 in het AMC, St. Lucas Andreas Ziekenhuis en Antoni van Leeuwenhoek Ziekenhuis. Martin is ook werkzaam geweest in het Erasmus MC in Rotterdam, het Liverpool Hospital in Sydney, Australië en het Harbourview Medical Centre in Seattle, Verenigde Staten. Inmiddels is hij werkzaam bij het Spaarne Gasthuis.

“Aanvankelijk wilde ik mij specialiseren in trauma, maar omdat ik ook was opgeleid in het AvL en borstkanker alom aanwezig was en is, koos ik om mij daar ook in te specialiseren. Tegenwoordig leiden we toekomstige chirurgen in het Spaarne Gasthuis veel specifiek op, maar ik kom nog uit een generatie chirurgen

die algemeen is opgeleid, waardoor ik twee aandachtsgebieden kon kiezen.”

Verschillen

“Trauma is een leuke specialisatie omdat je met veel verschillende soorten mensen en ongevallen te maken krijgt. Kinderen die vallen van een klimrek, sporters die tijdens een wedstrijd geblesseerd zijn geraakt, bedrijfsongevallen en ouderen waar ontzettend veel heupbreuken voorkomen. Het mooie is dat je bijvoorbeeld bij kunt dragen aan het behoud van zelfstandigheid van de ouderen, tevreden ouders met een blij kind zien... het zijn korte ontmoetingen waarbij een oplossing gauw bekend is. Bij borstkankerpatiënten is dit anders. Omdat je de patiënt vaker ziet, bouw je een band op. Daarbij blijft het vak zich ont-

wikkelen. Dat zit 'm met name in het feit dat we steeds meer naar de genetische kant kijken en nieuwe, maar helaas dure, geneesmiddelen worden ontdekt.”

Overeenkomsten

Wat de twee aandachtsgebieden gemeen hebben, is de behoefte aan voorlichting en het begeleiden van verwachtingen. “Als het gaat om trauma, denkt men vaak dat ze klaar zijn als het gips eraf mag. Dan moet er echter nog gerevalideerd worden en in plaats van dat iets weken duurt, duurt het maanden. Om teleurstelling te voorkomen, proberen we zo volledig mogelijke voorlichting te geven. Borstkankerpatiënten willen vanzelfsprekend ook weten waar ze aan toe zijn. Daarom heeft het Spaarne Gasthuis een ondersteunend team, genaamd

Mamma Care. Dit team is elke dag te bereiken voor vragen en voorlichting. Natuurlijk geeft de arts ook voorlichting, maar met de Mamma Care weten patiënten nog beter waar ze aan toe zijn.”

Goede recensies

De patiënten van Martin zijn positief over zijn aanpak, zoals ook blijkt uit reacties die te vinden zijn op www.zorgkaart.nl. Volgens de reacties is hij een arts die goed luistert, rustig en empathisch is, goede voorlichting geeft en de tijd neemt. “En daar doe ik het voor. Je wordt constant beoordeeld. Hoewel er genoeg ‘gedoe’ is in de zorg, zoals geldkwesties, ziekenhuisfusies en de discussie over zinnige zorg bij politiek en verzekeraars, is het nog steeds een prachtig vak om uit te voeren.”

Spaarne  Gasthuis

Hoofddorp
Spaarnepoort 1
2134 TM Hoofddorp

Haarlem
Boerhaavelaan 22
2035 RC Haarlem

www.spaarnegasthuis.nl
(023) 224 00 80



Martijn Deinum

Eigenaar

Auto Service Haarlem

“De auto kies jij, de rest regelen wij”

Martijn Deinum is al meer dan 25 jaar actief in de autobranche. Zijn liefde voor auto's begon al op jonge leeftijd. “Toen ik 14 was, waste ik al auto's samen met mijn jeugdvriend Aran Jagers, die ik al sinds de peuterschool ken. Toen waren we al gek op auto's.” Inmiddels zijn de vrienden dertig jaar verder en trotse eigenaren van Auto Service Haarlem.

Auto Service Haarlem is een begrip op het gebied van verkoop van jong gebruikte personenauto's. Om de kwaliteit van de auto's te waarborgen, zijn de auto's maximaal drie jaar oud en doet Auto Service Haarlem enkel zaken met de beste leasemaatschappijen van Nederland. Met een voorraad van ruim vijfhonderd auto's uit het A-segment, is er altijd een auto in huis waar je naar op zoek bent.

“U bepaalt hoeveel u betaalt”

“Auto Service Haarlem probeert zich op meerdere vlakken te onderscheiden. Dat doen we onder andere op het gebied van autofinanciering. Kopen is natuurlijk altijd mogelijk, maar voor zowel de particuliere als de zakelijke rijder hebben we onze eigen financieringsafdeling in huis. Hierbij spelen we in op de behoefte van de klant en hoeft men nooit lang te wachten of een financiering wel of niet mogelijk is. De klant kiest een auto, wij regelen de financiering en binnen 24 uur zou je in de auto kunnen rijden.”

“Wat betreft het zakelijke gedeelte richten we ons vooral op de (startende) ondernemer. Je betaalt een klein gedeelte aan en voor de rest geldt een maandbedrag dat wordt verspreid over het aantal maanden dat de klant wenst. We kunnen het bedrag aanpassen naar de behoefte van de klant, daarom luidt onze slogan: ‘u bepaalt hoeveel u betaalt’.”

Overal aanwezig

Een ander vlak waarop Auto Service Haarlem zich onderscheidt, is het team. “Ons team is multicultureel. We hebben verkopers van Nederlandse, Turkse, Poolse, Franse, Engelse en Duitse komaf, waardoor we iedereen te woord kunnen staan. Niet alleen in de showroom, maar ook online.”

“Online is Auto Service Haarlem heel sterk. Niemand kan om ons heen. We hebben een eigen site met veel informatie, maar zijn ook aanwezig op alle auto portals, zoals Auto Trader, AutoScout24 en Marktplaats. Ook op Facebook en Instagram zijn we erg actief en doen we veel aan sponsoring van de regionale sportclubs. Je kunt wel zeggen dat we veel lawaai maken!”

“De vent maakt de tent”

“We hebben een groot vast klantenbestand waar we erg trots op zijn. Onze klanten komen uit het hele land, van Zwolle tot Rotterdam en van Maastricht tot Den Helder. Men kan hier zeven dagen in de week terecht en we zijn 24/7 bereikbaar. Aran en ik hebben eigenlijk geen behoefte aan een extra filiaal. Ik zeg altijd: ‘de vent maakt de tent’. Aran en ik zijn altijd aanwezig en houden graag het overzicht. Dat zorgt er mede voor dat we, ondanks de grootte van Auto Service Haarlem, altijd persoonlijk blijven.”



Munterslaan 2A
2014 KW Haarlem
www.autoservicehaarlem.nl



Auto Service Haarlem

500 auto's, 1 locatie! Alle A-merken.

T. 023 792 00 03 - autoservicehaarlem.nl

Gevestigd op: Munterslaan 2 Haarlem (voorheen Zijlweg 294)

Al 30 jaar
vertrouwd!

12x Audi A1

Bouwj. 2011-2014



v.a. €12.900,-

Financial lease

v.a. €169,- pmnd

15x Audi A3

Bouwj. 2011-2015



v.a. €14.900,-

Financial lease

v.a. €189,- pmnd

20x Audi A4

Bouwj. 2009-2015



v.a. €14.900,-

Financial lease

v.a. €189,- pmnd

20x Audi A5

Coupe en sportback - Bouwj. 2010-2015



v.a. €18.900,-

Financial lease

v.a. €239,- pmnd

10x Audi A6

Sedan & station - Bouwj. 2012-2015



v.a. €22.900,-

Financial lease

v.a. €329,- pmnd

6x Audi A7

Bouwj. 2011-2013



v.a. €29.900,-

Financial lease

v.a. €439,- pmnd

10x Audi Q3 & Q5

Bouwj. 2010-2014



v.a. €23.900,-

Financial lease

v.a. €339,- pmnd

10x BMW 1 serie

Bouwj. 2012-2016



v.a. €14.900,-

Financial lease

v.a. €189,- pmnd

25x BMW 3 serie

Bouwj. 2012-2016



v.a. €18.900,-

Financial lease

v.a. €239,- pmnd

20x BMW 5 serie

Sedan & station - Bouwj. 2012-2015



v.a. €22.900,-

Financial lease

v.a. €329,- pmnd

Lexus C200 Hybride

Bouwj. 2011-2015



v.a. €14.900,-

Financial lease

v.a. €189,- pmnd

Mercedes

A-B-C-E en CLA klasse



v.a. €23.900,-

Financial lease

v.a. €339,- pmnd

5x Land Rover

Range Rover & Evoque



v.a. €22.900,-

Financial lease

v.a. €329,- pmnd

10x Mini 1 serie

Cooper - Countryman - Clubman



v.a. €14.900,-

Financial lease

v.a. €189,- pmnd

10x Nissan Qashqai

Bouwj. 2011-2014



v.a. €15.900,-

Financial lease

v.a. €199,- pmnd

12x Opel

Ampera & Astra - Bouwj. 2012-2015



v.a. €10.900,-

Financial lease

v.a. €129,- pmnd

6x Porsche Cayenne

Benzine & Diesel - Bouwj. 2010-2012



v.a. €39.900,-

Financial lease

v.a. €499,- pmnd

35x VW Golf

Golf 6 & 7 - Bouwj. 2011-2015



v.a. €12.900,-

Financial lease

v.a. €169,- pmnd

25x VW Polo

Bouwj. 2011-2016



v.a. €8.900,-

Financial lease

v.a. €119,- pmnd

10x VW Passat

Sedan & Variant - Bouwj. 2011-2015



v.a. €13.900,-

Financial lease

v.a. €179,- pmnd

Dit is een greep uit onze schitterende voorraad..

Auto en Financiering op 1 locatie! Financial lease voor
(startende) ondernemer en zzp'er binnen 24 uur geregeld!
Niet alleen de ruimste, maar zeker de juiste keuze!

“Mijn drijfveer is mensen te helpen hun afslankdoel te behalen”



Ineke Hilbron
Levensstijlcoach

Ineke Hilbron heeft vijftien jaar ervaring met het coachen van mensen op verschillende vlakken. In haar huidige praktijk Levensstijlcoach, coacht zij mensen met burnout-klachten, levensvraagstukken én met afslanken volgens het Cambridge Weight Plan Stappenplan.

“Ik ben in mijn praktijk momenteel het drukst met het begeleiden van mensen bij hun afslankproces. Mijn cliënten zijn volwassenen van alle leeftijden. Het zijn mensen die komen voor het puntje op de i, dus die slechts in geringe mate willen afslanken, maar ook mensen met morbide obesitas die hun hele leven al worstelen met hun gewicht en veel willen afvallen.”

Verschillende manieren van steun

Uit onderzoek blijkt dat mensen die onder begeleiding afslanken, succesvoller zijn dan mensen die zonder hulp een dieet volgen. Daarom heeft Cambridge Weight Plan ervoor gekozen te werken met consulenten. “Als afslankcoach vervul je bij iedere cliënt weer een andere rol en dat maakt mijn werk zo leuk. Ik ben een motivator, stok achter de deur, luisterend oor, sparringpartner, adviseur of ik houd mensen een spiegel voor. Elke cliënt heeft behoefte aan een andere coach.”

Maatwerk

Cambridge Weight Plan werkt met het Stappenplan en afhankelijk van jouw afslankdoel en je persoonlijke wensen, stroom je in bij de stap die bij jou past. “Je kunt kiezen voor het vervangen van alle hoofdmaaltijden door Cambridge producten, maar je kunt er ook voor kiezen om overdag maaltijden en tussendoortjes te vervangen door Cambridge producten en 's avonds een reguliere maaltijd te eten, of bijvoorbeeld tijdens de lunch met je collega's mee te eten. We kunnen er maatwerk van maken zodat het dieet beter bij jou aansluit.”

Leren balansen

“Mijn drijfveer is mensen te helpen hun afslankdoel te behalen, maar nog belangrijker is het om hen te leren hoe ze daarna met een andere levensstijl en een balansmethode echt kunnen blijven genieten van eten en drinken en tegelijkertijd op gewicht blijven. Als je een goede balansmethode hebt, zijn er momenten waarbij je je kunt 'laten gaan', maar er zijn dan ook momenten dat je dat niet doet. Zo compenseer je. Mijn doel is om cliënten te helpen weer lekker in hun vel te zitten, zodat ze extra kunnen genieten van het leven. Dat gun ik iedereen!”



www.levensstijlcoachinekehilbron.nl
levensstijlcoach@inekehilbron.nl
06 - 31 76 92 18

New year, new you!

HIK-lezers en -lezeressen die het voornemen hebben om in 2018 hun streefgewicht te behalen en besloten hebben dit met Cambridge Weight Plan te doen, kunnen in januari 2018 een gratis en vrijblijvende intake bij Ineke inplannen via levensstijlcoach@inekehilbron.nl! Vergeet dan niet om naar HIK te verwijzen in jouw mailtje.



Lekker rondneuzen bij Primera De Pijp

Nico Wester ging in 1996 ‘even naar Primera’, toen nog een leegstaand pand in IJmuiden waar hij wat spullen van zijn bloemenzaak neer kon zetten. “Het bleek dat de mannen van Primera geen ondernemer voor dat pand konden vinden, terwijl de prognose erg goed was. We raakten aan de praat en ik besloot deze kans te pakken.” Nico is sinds vorig jaar eigenaar van zijn derde filiaal: Primera De Pijp op de Raadhuisstraat.

“Het eerste filiaal van Primera dat ik overnam, was zoals gezegd in IJmuiden, daarna kwam Zandvoort erbij.” De stand van zaken is nu dat Nico de scepter zwaait bij twee Primera's in IJmuiden en een in Heemstede. “Alle drie de winkels zijn volledig verbouwd en dus helemaal up to date. Heemstede kwam er vorig jaar als laatste bij en is een van de grootste Primera's van Nederland.”

Frisse wind

“Ik kende de voormalig eigenaar en ik heb de winkel op de Raadhuisstraat altijd al mooi gevonden. De plek en het pand zijn fantastisch. Dat boeit altijd, dus toen het te koop kwam, had ik er natuurlijk wel oren naar!” Er is een frisse wind door de Heemstedse vestiging gegaan. “De vloer is direct veranderd, we hebben alle lampen vervangen, schappen geschilderd, de hoge schappen verlaagd zodat je de achterkant van de winkel goed ziet, een etalage verwijderd en de winkel is weer goed gevuld.”

Moderne formule

“Primera is zoals ze dat noemen een soft franchise. Ik koop alles zelf in en ben overal zelf verantwoordelijk voor. Natuurlijk heb je wel aan bepaalde regels te houden, zoals hoe een winkel eruit moet zien en de routing. De aanpak van Primera past bij mij. Je ziet vaak oude tabakswinkels die al decennia lang niets gedaan hebben en verouderd zijn. Ik vind het fijn als de winkel er strak en overzichtelijk uitziet en er geen dozen in de winkel staan, zodat men een fijn gevoel krijgt bij het bezoeken en lekker kan rondneuzen.”

Nieuwe regels

“Tabaksproducten mogen over vijf jaar (bij supermarkten over twee jaar) niet meer zichtbaar zijn en dus achter bijvoorbeeld een scherm komen te staan. Je weet niet hoe mensen daarop gaan reageren. In Australië is het al gaande en daar heeft het niet geholpen. Als je 17 à 18 jaar oud bent en je ziet mensen roken, maar het is nergens zichtbaar te koop, is het ontzettend spannend en word je wellicht juist getriggerd. Of het dus gaat helpen, weet ik niet. Natuurlijk houden we ons daarmee bezig, Primera is van origine een tabakswinkel, maar tegenwoordig ligt de focus veel meer op gifts, tijdschriften en boeken.”

Ook verkrijgbaar: vuurwerk

Ook voor vuurwerk kun je vlak voor oud en nieuw bij Primera op de Raadhuisstraat terecht. “Dat wordt niet bij elke Primera gedaan, maar deze had de juiste voorzieningen om dat te kunnen doen. We hebben een speciale ruimte die helemaal gevuld is met vuurwerk. Mij was dat onbekend, dus ik ben vorig jaar voor het eerst in het vuurwerk gedoken. Dus kortom, of het nou gaat om een cadeautje voor jezelf, voor anderen of zelfs vuurwerk: bij Primera kun je terecht!”



Nico Wester
Eigenaar
Primera De Pijp



Raadhuisstraat 90
2101 HH Heemstede
www.primera.nl


BRON
FINE DUTCH JEWELRY



PICCOLO
bronjewelry.com

VAN VELTHOVEN
JUWELIERS

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

“La Bougain-Villa: voor al uw bloemenwensen!”

Saskia van Baars wist vanaf haar 7^e al dat zij bloemist wilde worden. “Mijn ouders hadden een eigen drogisterij vlak bij de IJzeren Brug. Hun buurman had een van de eerste Fleurop-zaken, dus als klein meisje kwam ik daar vaak over de vloer. Ik raapte steeltjes van de grond en deed er een draadje omheen en ik werd getriggerd door de geur. Toen wist ik: dit is mijn passie.”

“Mijn ouders zeiden vroeger al: ‘Saskia is een zakenkind’. Niet zo gek. Elk uurtje dat ik vrij had, hielp ik hen in de drogisterij. Verkopen, en dan vooral het contact met de klanten, is leuk!” In 2010 nam Saskia de bloemenkiosk op de Raadhuisstraat over en gaf deze een nieuwe naam: La Bougain-Villa. Niet alleen de naam veranderde, maar ook de uitstraling van de kiosk. “De presentatie trekt mensen naar binnen.”

Voor ieder wat wils

“Of je hier nu komt voor een boeket voor thuis of een stuk voor een speciale gelegenheid: ik adviseer graag in de keuzes voor het samenstellen van een mooi boeket.” En de keuze is reuze. Elk stuk van de 30 m² is benut met bloemen in alle soorten, maten en kleuren. “Mensen zijn tevreden met de kwaliteit en diversiteit van ons assortiment. Of je nou iets zoekt voor de kleine beurs, of een luxe opgemaakte vaas; er is voor ieder wat wils.”

Sinds twee jaar bezorgt La Bougain-Villa ook landelijk. “Men kan hier de bloemen zelf uitkiezen, wij zorgen ervoor dat het vstuurd wordt naar degene waarvoor de bos bedoeld is, en dat binnen 24 uur!”

Niets is standaard

Dat het assortiment divers is, blijkt tevens als je een bezoekje brengt aan de website van La Bougain-Villa. Hier zijn foto's te bekijken van de mogelijkheden als het gaat om rouw- en bruidswerk, maar ook wat betreft boeketten, abonnementen, potten en vazen. “Ik ben trots op onze website. Alles wat je ziet, is eigen product en er is nog veel meer mogelijk. Dat maakt je een bloemist; niets is standaard. De wensen van de klant,

gecombineerd met onze creativiteit, zorgen voor een prachtig eindresultaat.” Naast een uitgebreide website en actief te zijn op social media, opent La Bougain-Villa binnenkort een eigen webshop, waar Saskia erg naar uitkijkt. “Ik vind het wel ontzettend spannend, maar het is de toekomst. Geen tijd om naar de winkel te gaan? Slecht ter been? De bloemen van La Bougain-Villa komen in 2018 naar je toe!”

Bloemenvirus

Saskia is nog net zo gek op de bloemenwereld als vroeger. “Tegenwoordig reist men de hele wereld over voor bezienswaardigheden zoals de Taj Mahal en de Eiffeltoren, maar kijk eens dichterbij. De bloemenveiling in Aalsmeer is echt een aanrader om te bezoeken. Het is een wereld op zich.” Saskia's enthousiasme werkt aanstekelijk. Zo aanstekelijk zelfs, dat haar zoon Kylie zijn eigen bloemenstal op het Wilhelminaplein heeft, genaamd Klein Groenendaal. “Nu kun je niet alleen voor bloemen bij hem terecht, maar ook voor prachtige kerstbomen die gratis in de regio worden bezorgd. Je kunt wel zeggen dat ik hem heb aangestoken met het bloemenvirus!”

La Bougain-Villa

Raadhuisstraat 24b
2101 HG Heemstede
www.labougainvilla.nl
(023) 529 17 43

Saskia van Baars

Eigenaar La Bougain-Villa





Loesje Donner
Oprichter Vondels

VONDELS

Sparkles from Amsterdam

It's the most wonderful time of the year! En bij die 'time of the year' hoort natuurlijk een prachtig versierde kerstboom. Vondels, Sparkles from Amsterdam heeft mondgeblazen, met de hand geverfde ornamenten om jouw kerst gekker, chiquer of cooler te maken! Oprichters: Yan Xu en de Heemstedse Loesje Donner-Raedts.

Loesje werkte dertien jaar bij de Bijenkorf als inkoper. "Ik kocht eerst mode in, daarna werd dat wonen. Bij wonen hoort Kerst. Voor de kerstinkoop reisde ik veel naar China om mijn eigen collectie te bedenken. Dat ging ontzettend goed en zodoende heeft Kerst mijn hart gestolen."

Sprong in het diepe

"Yan had sinds 2003 een bedrijf dat zich richtte op kerstversieringen en ik kwam bij haar inkopen. Yan is samen met haar man naar Nederland gekomen, maar had nog genoeg connecties in China. Haar familie zat in de glasindustrie en wat daar in de fabriek werd gemaakt, kwam naar de showroom van Yan. We leerden elkaar steeds beter kennen en zij vroeg of ik met haar wilde werken en eigenlijk het werk wilde doen wat ik voor Bijenkorf deed: een eigen collectie maken. Ik besloot om de sprong in het diepe te wagen."

"Vondels werd in 2015 geboren. Yan en ik zijn een goed team. Zij kent de Chinese markt erg goed en ik heb het designgevoel. Beiden zijn we gek op Kerst, design, fun en mode. Deze passies hebben we gecombineerd. De ornamenten van Vondels zijn van hoge kwaliteit en onderscheiden zich van de middensegment."

Wereldwijd succes

Vondels richt zich op high-end winkels. "Als je kijkt naar kerstversiering in tuincentra, zie je dat de markt verzadigd is. Waar ik ruimte zag, was bij de high-end winkels. De warenhuizen deden namelijk hun private labels eruit en daar moesten nieuwe merken voor in de plaats komen. Toen wij besloten om in dat gat te springen, toonden veel internationale warenhuizen hun interesse. Inmiddels zijn de ornamenten van Vondels te vinden bij bekende warenhuizen als de Bijenkorf, Harrods, Printemps, Fortnum & Mason en Selfridges. Wereldwijd zijn onze producten in twintig landen verkrijgbaar."

Het succes gaat verder dan alleen warenhuizen. "De vraag van andere markten blijft groeien. Consumenten willen weten waar onze producten verkocht worden en veel kleinere bedrijven als coffeeshops, pop-up stores en fashion stores willen ook graag bestellen. We zijn daarom aan het uitbreiden op alle fronten. Onze consumentenwebsite www.vondels.com is nu online en kleine klanten kunnen lagere aantallen via onze businesswebsite uit voorraad bestellen. Nu is Vondels klaar voor de volgende stap."

Vondels goes USA

Die volgende stap is de Verenigde Staten. "Amerikanen zijn gek op Dutch design. We krijgen ontzettend veel enthousiaste reacties, maar Amerikanen doen liever zaken als je daar geregistreerd staat als bedrijf. Daarnaast is het een lastig land om in te verkopen in verband met alle wet- en regelgeving. Vondels doet daarom mee aan de wedstrijd van het Oranje Handelsmissiefonds. Deze wedstrijd is georganiseerd door KLM, ING, MKB Nederland en het Ministerie van Buitenlandse Zaken en is voor ondernemers die graag in een ander land willen exporteren. De winnaars worden geholpen om in het land naar keuze alles op te zetten. 29 november zijn de tien winnaars bekendgemaakt en Vondels is daar één van. Vondels goes USA!"

VONDELS
sparkles from Amsterdam
www.vondels.com



De gezelligste maand van het jaar in Heemstede

Het centrum van Heemstede is al sinds begin november in gezellige winterse sferen. Zodra de feestverlichting in de Raadhuisstraat & Binnenweg hangt, krijg je zin in de feestmaand december. Eerst zijn de etalages aangekleed in Sint Nicolaas sferen en vanaf 6 december richten de ondernemers en winkeliers zich op de Kerst.

Hoewel kopen op internet een vlucht neemt, rekenen de winkeliers aan de Raadhuisstraat & Binnenweg erop dat Heemstedenaren en bewoners uit de regio de gezelligheid in het centrum van Heemstede prefereren en hun kerstaankopen in ons winkelcentrum doen. De grote variëteit aan mooie winkels, de hoge kwaliteit van service en het rijke aanbod van producten maakt Heemstede centrum uniek. Daarom een oproep aan alle lezers:

Winkel en geniet in Heemstede centrum.

De winkeliersvereniging van winkelcentrum Heemstede organiseert ook dit jaar weer de Kerstmarkt op zondag 17 december van 11.00 tot 16.00 uur. Er zal een levende kerststal met een kameel zijn, de Kerstman loopt rond, maar ook een kerstengel en een levende kerstboom. De muzikale omlijsting wordt verzorgd door twee grote 'kerst'-dweilorkesten en een prachtig elfkoppig koor.

Het noordelijke deel van de Binnenweg wordt afgesloten om plaats te bieden aan meer dan zestig kramen. Op het middendeel van de Binnenweg staan kramen op de stoep. Hier blijft de straat open en de parkeerplaatsen beschikbaar. Het merendeel van de winkels is geopend op zondag 17 en zondag 24 december. Ze hebben een poster op de ruit waaraan de klanten kunnen zien welke winkels zondag geopend zijn. En dan op naar het nieuwe jaar 2018!

Voor het laatste nieuws betreffende de Raadhuisstraat & Binnenweg kun je de WCH 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 kun je de WCH online volgen op www.wch.nl. Nieuwsgierig naar de winkel van de maand? Meld je dan ook aan voor de nieuwsbrief!

De Winkeliersvereniging Winkelcentrum Raadhuisstraat & Binnenweg wenst alle bewoners van Heemstede en omstreken een vrolijk kerstfeest, een gezellige jaarwisseling en een gelukkig en gezond 2018!



HEEMSTEDE
RAADHUISSTRAAT & BINNENWEG



Remco Meijer
Fotograaf



"Het vastleggen van sfeer en emotie, dat is mijn definitie van fotografie. Mijn passie. Moderne techniek, inspirerende locaties en contact maken met mensen zijn de ingrediënten voor mijn reportages."

"Beelden zeggen vaak al genoeg, zoals je kunt zien aan deze selectie van mijn shoots. Mijn specialiteiten? Bedrijfsimpressies, events, portretten, interieur, food en digitale nabewerkingen. Naast fotografie kun je mij inschakelen voor het ontwerpen van flyers, posters, logo's en andere beeldelingen die jou kunnen ondersteunen bij promotionele doelstellingen."

"In de witte Ford Mustang '67 geef ik altijd graag gas, maar je kunt deze ook inhuren voor een huwelijk of ander evenement. Neem gerust eens contact op en als fotograaf én vertegenwoordiger van HIK-Magazine zul je mij vast wel eens tegenkomen in ons mooie Heemstede."



Marten Janse
Dichter

Yvonne Weijers
Zangeres

Jazz & latin in het Nederlands

Jazz- en latinzangeres Yvonne Weijers en dichter Marten Janse leerden elkaar kennen via Bewust Haarlem, waar Yvonne optrad. Twee dingen hadden zij gemeen: ze komen allebei uit Heemstede en hebben allebei een liefde voor de kunsten. In 2015 sloegen zij de handen ineen en hielp Marten Yvonne aan een Nederlands repertoire. Binnenkort kan iedereen van de muziek genieten, de cd en het concert staan namelijk voor de deur.

Yvonne: "Ik liep al langer rond met het idee dat ik Nederlandstalig wilde zingen en toen ik met Marten aan de praat raakte, kwamen we op het idee om bestaande Engelstalige en Spaanstalige nummers te hertalen naar het Nederlands. Het begon toen met twee liedjes als probeersel en deze zong ik tijdens mijn optredens. De reacties waren ontzettend positief, dus ik wist dat er een cd moest komen in samenwerking met Marten en bandleden Cajan Witmer (pianist en arrangementen), Reinier Voet (gitaar), Han Slinger (contrabas), Jonas Linnemann (drums en percussie) en Mikel le Roy (opname-engineer)."

Speciale selectie

Marten: "Ik schrijf gedichten, maar ik schrijf ook songteksten en heb al een aantal liedjes hertaald. Ik was er dus niet onbekend mee, maar de uitdaging zat 'm in de boodschap.

Die moest hetzelfde blijven én bij Yvonne passen. Je hertaalt niet zomaar een tekst, het moet een goedlopende, mooie songtekst worden." Yvonne haakt in. "Marten en ik hebben veel gepraat over de boodschap van de liedjes. Ik wil niet iets zingen waarin ik mijzelf niet herken. Het publiek moet het geloven. Het heeft met gevoel en ervaringen te maken", legt Yvonne uit. Marten: "De tekst moet passen bij Yvonne, het lied en uiteindelijk bij het ritme."

Waarom Nederlands?

De jazz- en latinliedjes die hertaald zijn, zijn bestaande songs van onder andere Van Morrison, The Beatles en Buena Vista Social Club. "Het zijn zowel ballads als swingende nummers en stuk voor stuk prachtige liedjes die over de liefde gaan, in goede en slechte tijden, maar ook over troost in moeilijke tijden. Daarom is de titel 'De Zon Komt Op', want hoe het ook met je gaat, wat er ook gebeurt... elke dag komt de zon weer op.

"Een van de redenen waarom ik de liedjes in het Nederlands zing, is omdat de boodschap dan vaak beter binnenkomt. Daarbij zit zowel Nederlandse muziek als jazz in de lift!" Marten tegen Yvonne: "Je hebt een heldere stem die goed te verstaan is. Zo komt de boodschap van een lied in één keer binnen."

De Zon Komt Op

Wat is nu het plan? Yvonne: "Een cd maken kost geld. Daarom hebben we geld ingezameld door middel van crowdfunding. Dit ging geweldig! Inmiddels is er opgenomen, gemixt en ligt de cd bij de fabrikant. Het wordt niet zomaar

een cd, maar een gebonden boekje met songteksten en mooie foto's. Achterin zit de cd en een downloadlink zodat je overal kunt luisteren."

Cd, concert én theatertour

Het stopt niet bij een album. Marten: "Dit is pas het begin! 24 februari vindt het release-concert plaats voor een publiek van vierhonderd mensen in de sfeervolle, kleine zaal van de Philharmonie in Haarlem en uiteindelijk komt er een theatertour." Yvonne: "De entreekaarten en de cd (pre-order) zijn te bestellen via www.yvonneweijers.nl."



www.yvonneweijers.nl
home.kpn.nl/mrtjanse

Netwerkdiner



Stichting Podia Heemstede

& businessclub bij de JOH Oude Kerk

Stichting Podia Heemstede (SPH) verzorgt jaarlijks ongeveer 25 concerten in de Oude Kerk: voornamelijk jazz en klassiek. Grote namen komen langs, zoals Remy van Kesteren, Wibi Soerjadi, Fuse en Ton Koopman. Vanuit de samenwerking tussen de Oude Kerk, Podia Heemstede en business club JOH, heeft op 2 november 2017 een netwerkdiner plaatsgevonden voor meer dan tachtig personen met een optreden van Trio d'Encore (piano, cello en viool). Zij speelden werken van Sjostakovitsj tot Led Zeppelin, en kregen met Stairway To Heaven de zaal plat.

SPH-voorzitter Erik Groot gaf vooraf een korte geschiedenisles over de Oude Kerk en Podia Heemstede: "De Oude Kerk. Gebouwd in 1625 op de resten van een uit de 14^e eeuw daterende Mariakapel die in 1573 vermoedelijk door de watergeuzen is verwoest. Opdrachtgever voor de bouw was Adriaan Pauw, een koopman en regent uit Amsterdam, later raadspensionaris, ambachtsheer van Heemstede en bewoner van het Oude Slot. Pauw heeft namens Nederland een cruciale rol gespeeld bij de onderhandelingen die hebben geleid tot de Vrede van Munster in 1648. De resten van Adriaan Pauw bevinden zich in de grafkelder van de kerk." Cabaretier Kees van Amstel sloot het programma af en de catering werd verzorgd door Liesbeth en Jorine van Trek Catering.



De Heemstedse Rekenkamercommissie

De lokale Rekenkamercommissie, waarschijnlijk niet meteen bij iedereen bekend, is een onafhankelijke commissie die de gemeenteraad ondersteunt bij zijn controlerende taak. Deze commissie onderzoekt of het gemeentelijk beleid goed is uitgevoerd en of het gewenste effect is bereikt. Ze kijkt ook of er geen geld is verspild en geeft advies voor verbeteringen.

De Heemstedse Rekenkamercommissie bestaat uit: Doke Pelleboer (externe secretaris), Yvette Schul (raadslid D66), Joost van Eijdsen (externe voorzitter), Lenny Jagtenberg (raadslid HBB) en Thera van der Heijden (raadslid Groenlinks). HIK spreekt met de twee externe leden Joost en Doke.

Wat is de rekenkamercommissie?

Joost steekt van wal. "Ministers leggen verantwoording af aan het parlement over het belastinggeld dat zij ontvangen en uitgeven. De Algemene Rekenkamer werd in het leven geroepen om dit te controleren. Die rekent niet zozeer, maar kijkt of het geld goed wordt besteed en of dat efficiënt gebeurt. Later kwam het idee om dit ook op gemeenteniveau te organiseren. Daar heet het de Rekenkamercommissie."

Hoe gaat de commissie te werk?

"De Rekenkamercommissie van Heemstede is een actieve groep die maandelijks vergadert. We doen elk jaar minstens één groot onderzoek en soms ook nog een kleiner onderzoek (*quick scan*). Joost en ik vragen elk jaar de gemeenteraadsleden wat ze onderzocht willen hebben", vertelt Doke. "Uit de aangedragen onderwerpen kiezen we het onderzoek voor dat jaar, dat we laten uitvoeren door een professioneel onderzoeksbureau. Als het eindrapport klaar is, trekken wij de conclusies en schrijven we de aanbevelingen. Daarna bespreekt de gemeenteraad het rapport en beslissen de leden wat ze doen met onze aanbevelingen."

Sportbeleid en burgerparticipatie

Onderwerpen die de Rekenkamercommissie onderzocht heeft, zijn onder andere het sportbeleid en burgerparticipatie. Doke: "Burgerparticipatie is een trendy onderwerp. Vooral in Heemstede, omdat de gemeente daar veel aandacht aan besteedt. Denk hierbij aan het Havenlab; de groep inwoners die het ontwerp voor de haven heeft gemaakt. Uit dit onderzoek kwam naar voren dat er veel enthousiasme is, maar dat de spelregels duidelijker mogen." Uit het sportonderzoek bleek dat de gemeente



Doke Pelleboer
Externe secretaris

Joost van Eijdsen
Externe voorzitter

Heemstede het sportbeleid goed op orde heeft, maar dat de gemeenteraad niet goed weet wat er op dat vlak gebeurt. Het gevolg is dat de raad nu elk jaar een verslag krijgt van alle sportactiviteiten en -kosten in Heemstede. Recent heeft de Rekenkamercommissie onderzoek gedaan naar de (ambtelijke) samenwerking tussen de gemeenten Heemstede en Bloemendaal. "Sommige rapporten maken ons niet populair, maar daar streven we ook niet naar", lacht Joost. "We doen het uit maatschappelijke betrokkenheid bij het wel en wee van onze gemeente."

Tips?

Doke: "Inwoners van Heemstede kunnen onderzoeksonderwerpen aandragen. De commissie is er immers voor alle Heemstedenaren en we willen graag weten wat er leeft onder onze inwoners. Stuur ons een mail via rekenkamer@heemstede.nl en we gaan ermee aan de slag."

"We doen het uit maatschappelijke betrokkenheid bij het wel en wee van onze gemeente"

Wist je dat...

Burgemeester Marianne Heeremans op 11 januari 2018 afscheid neemt? Iedereen is van harte uitgenodigd haar persoonlijk gedag te komen zeggen.

De gemeenteraad Astrid Nienhuis heeft aanbevolen als nieuwe burgemeester? De benoeming is aan de Koning. Vervolgens zal de installatie van de nieuwe burgemeester plaatsvinden op 17 januari 2018.

De plaats Hempstead bij New York mogelijk verwijst naar Heemstede?

Het Wilhelminaplein wordt opgeknapt en bijna klaar is? Het historische karakter van het plein komt door de herinrichting beter tot zijn recht. Ook wordt het door de nieuwe inrichting makkelijker om kleinschalige evenementen op het plein te houden

De Voorwegschool de oudste basisschool van Nederland, is? De school is opgericht in 1852!

Deelnemers aan '100 dagen zonder afval' gemiddeld maar 1,2 kilo restafval hadden (terwijl een gemiddeld huishouden 8,9 kilo restafval per week heeft)?

Heemstede bijna over de grens van 27.000 inwoners heen gaat? En dat er meer vrouwen dan mannen in onze gemeente wonen (53% vrouw, 47% man)?

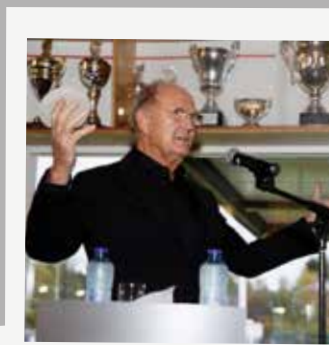
Heemstede zo'n driehonderd inwoners telt die koninklijk zijn onderscheiden? Ken jij iemand die een lintje verdient? Draag hem of haar dan voor via www.lintjes.nl. Voor de lintjesregen van 2019 moet het voorstel voor 1 augustus 2018 binnen zijn.

www.heemstede.nl vernieuwd is volgens het 'toptakenprincipe', waarbij de bezoeker snel de juiste informatie vindt en direct iets kan aanvragen of regelen?



HFC

Sponsor
borrel met
gastspreker
Joop van den Ende



Sponsor
borrel met
gastspreker
Erwin van Lambaart



Fotografie Robert van Koolbergen

Agenda

- 16 december Koninklijke HFC – Jong Sparta
- 17 december Kerstmarkt – Binnenweg
- 17 december Merendeel winkels geopend – Binnenweg/Raadhuisstraat
- 21 december Wishful Singing – Podium Oude Kerk
- 24 december Merendeel winkels geopend – Binnenweg/Raadhuisstraat
- 6 januari Nieuwjaarswedstrijd Koninklijke HFC – Ex-internationals
- 27 januari Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – FC Lisse
- 4 februari Ilonka Ory – Het Oude Slot
- 9 februari Lebbis – Theater de Luifel
- 16 februari Mario Lopes – Theater de Luifel
- 17 februari Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Dijk De ASV
- 3 maart Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Excelsior M
- 4 maart Ilonka Ory – Het Oude Slot
- 9 maart Vara Leids Cabaret Festival – Theater de Luifel
- 10 maart Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – IJsselmeervogels
- 24 maart Brocante- & Streekmarkt – Binnenweg/Raadhuisstraat



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, weet 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

Muhteren en Mehmet, uw postsorteerders



Business Post



Business Post Kennemerland is een bedrijf van sociale onderneming Paswerk.
Wij bieden werk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.