

hik

HEEMSTEDE IN KAART

Nummer 27
maart
2022

FLORIS JAN BOVELANDER

OVER HOCKEY ALS VERBINDENDE FACTOR

Fotografie: Koen Suyk

DE HEEMSTEEDSE GEZICHTEN VAN PULLES & RIJPPAERT

HET SUCCES VAN THE GREEN LAB CO.

VOLLE ZALEN BIJ PODIA HEEMSTEDE

VIER PASEN MET TUMMERS

Geniet tijdens Pasen van een exclusief assortiment heerlijke paasproducten van Tummers, met als absolute hoogtepunt onze met goud bekroonde panettone: een Italiaans luxebrood waarbij het productieproces maar liefst drie dagen in beslag neemt. Deze mag niet op uw paastafel ontbreken!

Binnenweg 133, 2101 JE Heemstede
023-528 3005 | bestelbijtummers.nl



Tummers
PATISSERIE PASSIONNELLE

Voorwoord

Beste lezers,

De eerste HIK van 2022 is een feit! Bij deze lente-editie siert Floris Jan Bovelanders de cover. Dit hockeyicoon vertelt onder andere over zijn werk voor de Bovelanders Foundation, waarmee hij Indiase kinderen helpt in hun persoonlijke, sociale, sportieve en educatieve ontwikkeling. Hoe hij dit doet, lees je op pagina 4.

Denk je aan lente, dan denk je aan naar buiten gaan. Slenter bijvoorbeeld eens langs de marktkraam van Hoog & Doorn Kaas, waar broers en zussen Hoogendoorn je verwelkomen. Of trek je sportoutfit aan en breng een bezoekje aan WePadel, ook wel het padelparadijs van Heemstede en omstreken genoemd.

Verder lees je interessante verhalen van Shou Xin Wu (hoe word je financieel vrij door het investeren in vastgoed?), Macha van der Vaart (hoe kom je erachter wat jouw drijfveren zijn?), SchuimbetonPlus (wat is een simpele manier om je huis te verduurzamen én te isoleren?) en Praktijk DEEN (hoe word je de beste fysiotherapeut van Heemstede?).

Geniet ervan!

Robbert-Jan Driessen



COLOFON

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

Redactie

Brigitte Biegstraaten

Vormgeving

Melissa Jansen

Fotografie

Remco Meijer

Sales

Robbert-Jan Driessen, Remco Meijer

Contact

info@kidsmarketeers.com / www.hik-heemstede.nl

Gebouw Kennemerhaghe

Leidsevaartweg 99-0

2106 AS Heemstede

© Kids Marketeers, 2022

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

Adverteren? Suggesties? Neem vrijblijvend contact met ons op.

In deze HIK...



04



06

Cover Story 04
Floris Jan Bovelanders

Financieel 06
Pulles & Rijppaert

Business 08
Shou Xin Wu
gewoonMAS

Wonen 10
Hoveniersbedrijf Van der Weiden
wbos makelaars
SchuimbetonPlus
Delta Planning
Van Wonderen Makelaars
Maarten van Vliet Makelaars

Sport 17
Casper van der Veen
WePadel
Sportfondsen Groenendaal
HealthclubNU

Reizen 22
Op reis met...



12



17



22



18



24



28

24 Culinaire
Hoog & Doorn Kaas
Chateaubriand
Aan tafel bij...
Boulangerie Oscar

31 Beauty & Gezondheid
Sint Jacob
Spaarne Gasthuis
The Green Lab Co.
Praktijk DEEN

37 Welzijn
De gratis winkel

38 Mode
Another-Label

40 Lifestyle
WCH

41 Kunst & Cultuur
Stichting Podia Heemstede

42 Gemeente

44 Agenda



31



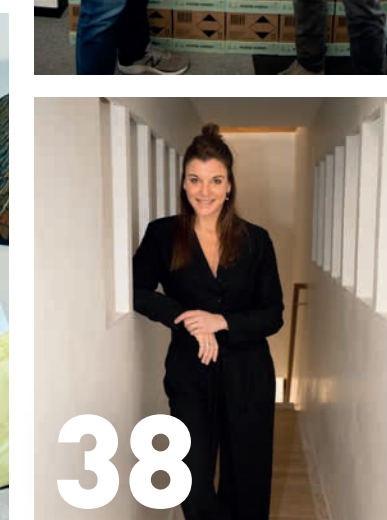
32



34



37



38



42

Floris Jan Boveler:

“Hockey is niet alleen een doel, maar ook een belangrijk middel”

We kennen hockeyicoon Floris Jan Boveler voornamelijk als de strafcornerspecialist van zijn tijd. Mede door zijn doelpunten werd Nederland Europees, Wereld- en Olympisch kampioen. In 1997 klonk het laatste fluitsignaal van zijn topsportcarrière, maar hij is nog steeds actief in de hockeywereld. Zo exploiteert hij de Tetterodehal in Overveen, runt hij, samen met zijn broer Jeroen, Boveler & Boveler én zet hij zich met de Boveler Foundation in voor kansarme kinderen in India.



Fotografie: Koen Suyk



Fotografie: Ewout Pahud de Mortanges

Floris Jan Boveler was 8 jaar oud toen hij zijn eerste stappen zette op het hockeyveld. Dat was bij HC Bloemendaal, waar zijn vader coach was, zijn moeder deel uitmaakte van het bestuur en zijn broer al hockeyde. Op zijn 19^{de} maakt hij zijn debuut voor de Nederlandse hockeyploeg, waarvoor hij in totaal 241 interlands heeft gespeeld en maar liefst 215 doelpunten op zijn naam mocht zetten.

“Samen winnen is leuker dan alleen”

Zijn laatste wedstrijd voor het Nederlands elftal was een van de meest memorabele van zijn carrière; tijdens de Olympische finale in Atlanta (1996) won hij goud met Oranje. Met het scoren van twee strafcorners had Floris Jan een belangrijk aandeel in de 3-1 winst tegen Spanje. Het andere punt werd gemaakt door teamgenoot Bram Lomans. “Dat vond ik net zo mooi als mijn eigen doelpunten. Bram had er zo hard voor getraind en niet verwacht dat hij überhaupt minuten mocht maken. Dat uitgerekend hij dan scoort... Geweldig!”

Volgens Floris Jan is samen winnen leuker dan alleen. “Dat proberen we kinderen bij te brengen met zowel de Boveler Foundation als Boveler & Boveler. Met Boveler & Boveler organiseren we hockeykampen en -clinics waarmee we kinderen de kans geven om zich op persoonlijk en sociaal vlak te ontwikkelen. Hier geldt dat hockey meer een middel is dan een doel. Kinderen worden wel beter in de sport, maar het kamp heeft niet als

hoofddoel om van de C2 naar de C1 te gaan. De ontwikkeling die je ziet, is dat de kinderen die timide binnenkomen, eindigen op het podium.”

Rode draad

Floris Jan brengt ook met Boveler Foundation mensen bij elkaar. De stichting werkt met mensen in India voor wie het niet vanzelfsprekend is dat zij een eerlijke kans hebben op een beter leven. Met het hockeyprogramma brengt de stichting kinderen, jongvolwassenen en hun communities samen en helpt hen in hun persoonlijke, sociale, sportieve en educatieve ontwikkeling. “Voorheen heette de stichting One Million Hockey Legs, waarbij het doel was om 500.000 kinderen in India te laten hockeyen. Hiermee hebben we mooie successen geboekt. In de afgelopen jaren zijn verspreid over India verschillende projecten bezocht, opgezet en gepromoot. Een bereik van miljoenen Indiërs en impact op vele duizenden kansarme kinderen, coaches en organisaties werd gerealiseerd.”

Vanuit het bestaande programma is de stichting voortgezet onder de naam Boveler Foundation. “Natuurlijk met dezelfde passie en inzet om kinderen en jongvolwassenen te ontwikkelen. De rode draad in mijn leven is mensen bij elkaar brengen. Ervoor zorgen dat ze het goed hebben en zich kunnen ontwikkelen. In India, waar hockey immens populair is, zijn zo veel kinderen die deze ontwikkeling heel hard nodig hebben. Met de Boveler Foundation helpen we hen een stukje verder in het leven.

Naast de wekelijkse hockeytrainingen geven we voorlichting over onder andere gezondheid, financiële geletterdheid, educatie, drugspreventie en voeding.”

“Hier geldt dus weer dat het veel verder gaat dan hockey als sport”, gaat Floris Jan verder. “Wel bieden we talenten mogelijkheden om door te stromen naar de districtstraining of zelfs een van de twee hockey academies. Door middel van een drielaagse piramide zorgen we ervoor dat ieder kind en iedere coach op zijn niveau wordt uitgedaagd in zijn ontwikkeling.”

Regionale samenwerkingen

Bij elke stichting hoort een stukje fundraising, daarom organiseert de Boveler Foundation samen met de Rotary het Hockey voor India evenement. “Samen brengen we basisscholen uit de regio bijeen om deel te nemen aan een hockeytoernooi. Maar daar blijft het niet bij. We maken duidelijk wat de kracht van sport is, laten de verschillen tussen Nederland en India zien, maar ook zeker de overeenkomsten. Dit stimuleert de kinderen om geld op te halen voor hun leeftijdsgenoten in India. Het is een mooi regionaal project met een internationaal tintje, waaraan de Heemstedse basisscholen hopelijk ook hun steentje willen bijdragen!”

www.bovelander.nl
www.bovelanderfoundation.com



Jan-Hans Rijppaert & Bastiaan Braams, Pulles & Rijppaert Lifestyle- en Vermogensplanning

De Heemsteedse gezichten van Pulles & Rijppaert

Pulles & Rijppaert begeleidt sinds 1997 haar klanten op het gebied van lifestyle- en vermogensplanning. Omdat je jouw volledige financiële situatie op tafel legt, speelt vertrouwen een grote rol. Dan is het des te fijner om Jan-Hans Rijppaert of Bastiaan Braams tegenover je te hebben; de Heemsteedse gezichten van Pulles & Rijppaert.

Bastiaan is de nieuwste aanwinst van Pulles & Rijppaert. Na gewerkt te hebben voor de grootbanken van Nederland, was het dit jaar tijd voor iets anders. "Je kunt je voorstellen dat bij grootbanken de klant meer een nummer is dan een gezicht. Dat persoonlijke stuk wat ik zo miste, heb ik gevonden bij Pulles & Rijppaert."

Groei doorzetten

De heren leerden elkaar zo'n zes jaar geleden kennen bij Jonge Ondernemers Heemstede. "Daarom weet ik dat Bastiaan als persoon goed bij Pulles & Rijppaert past", aldus Jan-Hans. "Hij is een integere man die vertrouwen uitstraalt; het belangrijkste aspect van ons vak. Klanten leggen hun vermogen bij ons neer, dus ze moeten zeker weten dat het klopt. We zijn de spil boven het gezin die alle financiële zaken voor hen regelt en de daarbij behorende doelen bewaakt."

Het was voor Pulles & Rijppaert hoog tijd om het team uit te breiden. "Het bedrijf is erg succesvol en groeit ontzettend snel. Hierdoor konden mijn compagnon Frans en ik minder tijd steken in onze bestaande klanten dan we zouden willen. Doordat we nu twee fantastische lifestyle- en vermogensplanners erbij hebben, namelijk Alice Luiten en Bastiaan, kan het bedrijf de groei doorzetten en kunnen Frans en ik ons weer focussen op onze huidige portefeuilles."

Het nut van een lifestyle- en vermogensplanner

"Wat ik zo mooi vind, is dat er bij Pulles & Rijppaert op een holistische manier naar de klant wordt gekeken. Vanuit daar start de relatie", vertelt Bastiaan. "We kijken niet alleen naar het heden, maar vooral naar de toekomst. Dus: wat zijn je doelen en wat is de planning die ervoor zorgt dat deze worden bereikt? In de opbouwende fase kijken we bijvoorbeeld naar het testament. Hoe wil je alles geregeld hebben en hoe organiseren we dit? Fases die hierna volgen, kunnen sparen voor de studie van je kinderen of pensioenopbouw zijn. Bij een later stadium horen weer nieuwe vraagstukken; nu heb je het vermogen, maar hoe kun je op een fiscaal-vriendelijke manier iets overdragen aan de volgende generatie?"

Steeds meer mensen zien het nut in van een lifestyle- en vermogensplanner. "Dat heeft deels te maken met het spaargeld, wat je tegenwoordig niets oplevert. Maar ook met het feit dat Nederland niet meer de verzorgingsstaat is die het was. Denk bijvoorbeeld aan de studiefinanciering. Vroeger kreeg je een flink bedrag per maand als basisbeurs, nu krijg je niets. Als ouder zijnde wil je natuurlijk niet dat je kind met torenhoge schulden afstudeert, daarom is het zaak om tijdig een plan te maken om dit te voorkomen. Het is een mooie taak om gezinnen daarin te begeleiden."

Onbetaalbaar

Jan-Hans weet precies te benoemen wat er zo mooi is aan zijn vak. "De gemiddelde 50'er zit nu in de fase dat z'n ouders gaan nadenken over hun nalatenschap en dit bespreken met hun kinderen. Hoe fijn is het dat je weet dat alles goed georganiseerd is en je gewoon samen kunt genieten? Als het moment daar is dat een ouder komt te overlijden, hebben wij het overzicht van alle financiële zaken, waardoor we de nabestaanden heel mooi kunnen ondersteunen. De dankbaarheid die we daarvoor terugkrijgen, is onbetaalbaar. Maar ook de blik in iemands ogen als we hen vertellen: je doel is behaald, je kind kan studeren of je kunt met pensioen gaan. Prachtig!"

Bastiaan: "Kom je me tegen bij HFC, Alliance of in de winkelstraat en wil je meer weten? Spreek me gerust aan! Ik vertel je graag meer over de mogelijkheden."

PULLES & RIJPPAERT
LIFESTYLE- & VERMogensPLANNING

Schoterweg 5
2021 HZ Haarlem
www.pulles.nl



Shou Xin Wu, medeoprichter Real Estate Masterclass

Shou Xin Wu is een digital expert met meer dan tien jaar ervaring in marketing, sales, banking en growth hacking. Begin 2019 kocht hij in korte tijd tien panden aan, voornamelijk met extern kapitaal. Zelfverzekerd genoeg om te zeggen dat hij de vastgoedformule heeft gekraakt, besloot Shou Xin deze kennis te delen. Dit doet hij met zijn bedrijf Real Estate Masterclass en met zijn boek Vastgoed Geheimen.



Shou Xin Wu

onthult zijn vastgoedgeheimen

“Tot een paar jaar geleden wist ik niets van vastgoed. Sterker nog: ik wilde er niets mee te maken hebben”, lacht Shou Xin. “Ik zag het als een stuk stenen waarvan ik dacht: wat móét ik ermee. Daarin kwam verandering toen ik het boek Rich dad, Poor dad van Robert Kiyosaki las. Het inspireerde mij om me te verdiepen in de weg naar financiële vrijheid door middel van vastgoed.”

Kennismaking met de vastgoedwereld

In iets meer dan een jaar tijd kocht Shou Xin tien panden aan om deze weer te verhuren. “Ik kreeg steeds meer de smaak te pakken en wilde mijn vastgoedportfolio nog meer uitbreiden, maar ik had het vermogen er niet voor. Ik leerde hoe ik met een deel extern kapitaal alsnog panden kon aankopen. Het ging zelfs zo goed, dat ik mijn kennis met anderen wilde delen. Dit doe ik sinds 2020 met Real Estate Masterclass, het bedrijf dat ik samen met Floris Zwolsman en Robin de Boer heb opgezet. Met Real Estate Masterclass vertellen we onze cursisten alles over de vastgoedwereld. Hoe moet je investeren? Hoe vind je woningen buiten Funda om? Hoe schaal je op naar meer panden? Wat zijn de beste beleggingspanden? We maken vastgoed toegankelijk.”

De positieve resultaten zijn de beste reclame voor Shou Xin en zijn team. “We bieden drie pakketten aan: Vastgoed Masterclass, Dealfinder Masterclass en Premium 1 op 1 Coaching. Bij het laatstgenoemde pakket garanderen we dat je binnen drie maanden minimaal één vastgoedobject kunt aankopen. Bij 80% van onze cursisten lukt dit al binnen twee maanden.”

Op aanraden van een tevreden cursist besloot Shou Xin om een boek te schrijven, dat vorig jaar is uitgebracht. Hierin deelt hij zijn vastgoedgeheimen met de lezers. “Kennisoeverdracht en vastgoedkansen voor iedereen, dat is mijn doel. Dat hoop ik met Vastgoed Geheimen te bereiken.”

Vermindering van woningnood

“Hoe meer mensen de kneepjes van het vak kennen, hoe meer we samen kunnen bereiken. Misschien kunnen we wel een steentje bijdragen om de woningnood minder te maken. Dat is iets waarin ik me momenteel aan het verdiepen ben; laagdrempelig vastgoed verhuren dat onderdak biedt en betaalbaar is. Zo heb ik laatst een pand aangekocht dat inmiddels is opgesplitst in meerdere woningen. Er is nog meer mogelijk, zoals het omzetten van kantoorloosden naar woningen of het bouwen van containerwoningen en tiny houses. Deze kennis wil ik dan ook weer overdragen aan cursisten.”

Het juiste moment

“Tegenwoordig hebben we te maken met een buitengewone situatie op de Nederlandse woningmarkt. Er zijn weinig woningen beschikbaar en de vraag is enorm, met als gevolg een piek in de huizenprijzen. Ik krijg dan ook regelmatig de vraag: waarom zou je op de piek beginnen met het aankopen van huizen? Ik ben twee jaar geleden begonnen en blijf ook nu nog investeren in onroerend goed, omdat dit de enige belegging is waarbij je zonder veel risico toch maandelijks financiële inkomsten kunt genereren.”

Shou Xin gaat verder. “In de woningmarktcyclus zullen tijden van recessie en groei elkaar afwisselen, zoals bij iedere markt. Zolang je weet wat je moet doen en leert hoe je moet handelen in vastgoed, is het altijd het beste moment om te beginnen en financieel vrij te worden. Ik ben vorig jaar vader geworden en daardoor besef ik des te meer hoe belangrijk tijd is. Hoe fijn is het als je meer rust in je leven krijgt doordat je financieel vrij bent? Dat gun ik iedereen.”



www.realestatemasterclass.nl

Macha van der Vaart, eigenaar gewoonMAS



gewoonMAS

helpt je om het beste uit jezelf en je team te halen

Misschien ken je het wel; je bent het plezier in je werk kwijt, maar je weet niet hoe je het moet oplossen. Of je wilt de samenwerking binnen jouw team verbeteren. Of een cultuurverandering doorvoeren in een organisatie. Bij al deze uitdagingen schiet Macha van der Vaart je te hulp. Met gewoonMAS zoekt zij de drijfveren van mensen, teams en organisaties. “De belangrijkste inspiratie blijft de praktijk: jouw verdere ontwikkeling als professional, het waarderen van elkaars sterke punten en weten welke verbeteringen je voor jezelf en je team wilt maken.”



Fotografie: LVF Photography

Als top hockeyer speelde Macha 152 interlands voor de Nederlandse vrouwenhockeyploeg. Als middenvelder was zij de doelgerichte verbinder op het veld. “Tegenslagen waren er genoeg, maar ik heb nooit opgegeven.”

Olympische Spelen als doel

“Toen we Europees kampioen werden en ons plaatsten voor de Olympische Spelen van Sydney in 2000, zat ik op de bank. Het voelde alsof ik het succes niet zelf had beleefd en geen deel uitmaakte van het team. Bij mijn eigen club speelde ik vol zelfvertrouwen en deed ik het ontzettend goed, maar bij het Nederlands elftal was ik een mindere versie van mezelf. Als ik geen goede manier zou vinden om hiermee om te gaan, zou ik nooit mijn doel bereiken; in de basis staan op de Olympische Spelen.”

Macha ging in oktober '99 aan de slag met een coach om haar faalangst onder controle te krijgen, zodat zij weer plezier kreeg in “het leukste spelletje dat er is”. “Ik wilde mijn zelfvertrouwen en het plezier in de sport terugvinden. Door dit coachingstraject heb ik handvatten gekregen om dit stap voor stap te doen en niet alleen maar bezig te zijn met de Olympische Spelen.” Negen maanden later begonnen de Spelen en was haar basisplaats een feit. “Dat succes kwam doordat ik in het diepe durfde te springen. Ik heb ervaren dat plezier en prestatie hand in hand gaan, of het nu gaat om sport of werk. Het is maakbaar, maar je moet er wel zélf sturing aan geven. Vanuit die gedachte ben ik twee jaar geleden begonnen met gewoonMAS. Met mijn coaching versterk of activeer ik persoonlijk leiderschap via drijfveren. Dit doe ik voor individuen, teams en organisaties, voornamelijk in de onderwijs- en zorgbranche. Dat zijn sectoren die me aanspreken, omdat het daar primair gaat om het helpen van anderen.”

Sport als metafoer

Met behulp van de methode van Management Drives ga je met Macha op zoek naar jouw drijfveren en behoeften. “Management Drives is een methode die je drijfveren en leiderschapsstijl inzichtelijk maakt. Dus: waar gaat jouw hart sneller van kloppen? Na het invullen van een korte en praktische vragenlijst, volgt een beeld van welke drijfveren bij jou leidend zijn. Management Drives kent zes drijfveren die bepalen hoe jij de wereld bekijkt. Iedereen heeft ze, maar voor de ene drijfveer ben je makkelijker te motiveren dan voor de andere. Het waardevolle van deze methode is dat je een gemeenschappelijke taal ontwikkelt om gedrag bespreekbaar te maken. Door inzicht in jezelf en in de ander te krijgen, kun je elkaar beter begrijpen en positief motiveren.”

Aan de hand van de uitkomsten van de vragenlijst, maakt Macha een gericht plan. “Wie ben je en wat wil je? Dan bekijken we hoe je zelf sturing kunt geven aan wat je nodig hebt. Hierbij gebruik ik altijd mijn eigen sportervaringen als metafoer.”

“Tijdens mijn hockeycarrière had ik al snel door dat je iedereen nodig hebt in je team. Van de flessendrager tot de spits. De spits staat altijd in de belangstelling, maar die wordt in staat gesteld om te schitteren door zijn teamspelers. Het is dan ook extra belangrijk dat elke speler, dus collega, op de plek staat waar die het gelukkigst van wordt en daardoor het beste uit zichzelf kan halen. Daar word je allemaal beter van: jijzelf, je collega's én de organisatie waarvoor je werkt.”

Moeilijkste weg

Macha merkt dat veel mensen verandering en ontwikkeling ongemakkelijk vinden. “Dat is het ook, want het ligt buiten je comfort zone, maar het aangaan van die uitdaging is de grootste stap. Ik heb die stap durven zetten en dat heeft mij succes gebracht, maar ook plezier en de juiste motivatie. Die ervaring gun ik iedereen! Je kunt altijd meer dan je zelf denkt, ook al is het eng om die sprong te wagen.”



www.gewoonmas.nl

Hoveniersbedrijf Van der Weiden

viert 25-jarig jubileum

Hoveniersbedrijf Van der Weiden is 25 jaar geleden gestart in 1996 door Robert van der Weiden vanuit een schat aan opgedane ervaring in binnen- en buitenland en een afgeronde opleiding tot vakbekwaam hovenier in Boskoop. Een kwart eeuw later kijkt Robert tevreden terug op de groei van zijn bedrijf.

“De eerste jaren waren gevuld met een kleine hoeveelheid tuinonderhoud en tuinen die werden aangelegd met verschillende aannemers en collega-hoveniersbedrijven. Na verloop van tijd werden de eerste personeelsleden aangetrokken, die overigens nog steeds deel uitmaken van ons hechte team!”

“Door het gebrek aan aanwas vanuit de vakopleidingen, kunnen we wel zeggen dat hovenier een uitstervend beroep is, net als veel andere ambachtvakken. Dat heeft in ons bedrijf voor verdere specialisatie in tuinonderhoud gezorgd, waarbij regelmaat, service en kwaliteit als kenmerken worden uitgedragen naar de kanten. Voor het aanleggen van de tuinen schakelen we de hulp in van specialisten die ons ondersteunen, zodat we alsnog een totaalpakket aan werkzaamheden kunnen aanbieden.”

Groen vakwerk

“De klant heeft hier overigens geen last van”, gaat Robert verder. “Wij besteden het ontwerp van de tuin uit aan een van onze vaste tuinontwerpers, die in overleg met de klant de ontwerpfase oppakt. Daarna wordt de planning voor de uitvoering gemaakt, waarbij onze medewerkers samenwerken met de specialisten, zodat een kwalitatief hoogstaand eindproduct geleverd kan worden. Zo kunnen wij met Hoveniersbedrijf Van der Weiden de service blijven leveren die ik 25 jaar geleden al voor ogen had; klanten ontzorgen en voorzien van groen vakwerk.”

Door het groene vakwerk, komt het hoveniersbedrijf op plekken waar Robert 25 jaar geleden niet aan durfde te denken. “Door de jaren heen hebben we met onze klanten en leveranciers

een goede samenwerking opgebouwd, waarmee we bij de meest uiteenlopende projecten zijn betrokken. Zo realiseren we kleine daktuinen, maar komen we ook op het 18 hectare grote Landgoed Mariënhuvel. Hier zullen we de komende jaren het volledige landgoed onderhouden volgens een meerjarenplan dat is opgesteld door een landschapsarchitect, in samenwerking met de gemeente Heemstede. Of het nu kleine of grote oppervlaktes zijn: een goede voorbereiding is de basis van succes!”

Ouderswets feestje

“25 jaar is natuurlijk niet zomaar iets. Daarom staat dit jaar in het teken van ons jubileum. Zo hebben we voor onze klanten een leuke attentie laten maken als aandenken en kunnen we eindelijk een ouderswets feestje geven om het 25-jarig bestaan te vieren met onze medewerkers.”

“Dit is een mooie gelegenheid om me te richten tot onze Heemstedse klanten. We hopen dat wij nog veel groene opdrachten en mooie projecten mogen verzorgen voor u. Kwaliteit, samenwerking, verantwoordelijkheid en vertrouwen; daar kunt u op rekenen!”



www.vdweiden.nl

Vertrouwen Verantwoordelijkheid

Rechts: Robert van der Weiden, eigenaar Hoveniersbedrijf Van der Weiden



Spring is in the air. Nu jouw woning verkopen?

De winterse sferen zijn voorbij, de eerste zonnige dagen staan weer voor de deur en de mooiste kleuren komen weer tevoorschijn in de natuur.



Sjors

Dat heeft ook effect op de woningmarkt, zegt Sjors van wbos makelaars. “Alles is leuker en mooier met de zon als je het mij vraagt. Vooral de vroege lentezon stemt iedereen extra positief. Je wil plannen maken en stappen zetten. Dat kan ook in de zin van een nieuw huis zijn.”

Het maakt vooral een groot verschil als de tuin van jouw woning een van de belangrijkste verkoop punten is, vervolgt Sjors. “Je kunt je dan vast voorstellen

dat degene die uw huis koopt, waarschijnlijk op zoek is naar een tuin of een grotere tuin. Natuurlijk wil je deze dan op haar best presenteren, en dat is als de natuur weer tot leven komt.”

“Overigens is het wel belangrijk om te realiseren dat de kans groter is dat het concurrerende huis, welke ook zo’n mooie tuin heeft, tegelijkertijd op de markt komt als je kiest voor de zonnigere periode van het jaar.”

Sjors noemt een voorbeeld waarin je het beste van beide kunt combineren. “Recent hebben wij een huis verkocht waar de tuin een groot verkoop punt was. Daar hebben we gekozen om in de zomer de gehele presentatie alvast te maken. Het huis kwam in januari als een zonnetje op de markt.”

“Volg vooral uw gevoel en verkoop uw woning op het moment dat het voor u uitkomt. Voor alle periodes is wat te zeggen”, luidt het advies van het familiemakelaarskantoor. “Voor een vrijblijvend adviesgesprek staat het team van wbos makelaars graag voor u klaar.”

“Een gesprek kost u niets, maar levert u altijd iets op”, vervolgt Sjors. “En als u besluit uw woning te verkopen, bieden wij tot en met juni kosteloos een verkoopstylingsadvies aan.”

“Met dat advies en onze ijzersterke marketing komt de verkoop in alle periodes goed. Zien wij elkaar binnenkort?”

/ Gewoon. Doen.

Ga nu het gesprek aan en maak gebruik van onze leuke actie!

wbos
makelaars

Zandvoortselaan 55-57
2106 CJ Heemstede
www.wbosmakelaars.nl



Marjolein van der Ham & Huub de Wilde, eigenaren SchuimbetonPlus

Verduurzaming & isolatie in 10 dagen

Ben je in het bezit van een jaren '30 woning die wel wat isolatie en verduurzaming kan gebruiken? Huub en Marjolein van SchuimbetonPlus hebben hiervoor de oplossing en bieden gelijk een totaalpakket aan om jouw huis klaar te maken voor de toekomst.

Tijdens zijn werk als aannemer raakte Huub de Wilde bekend met schuimbeton. "Het is zo'n mooi product, dat ik me er volledig op wilde focussen. Mijn partner Marjolein stond hier volledig achter. Zij wilde graag haar bijdrage leveren aan deze nieuwe ontwikkeling en gooide het roer van haar carrière om. We besloten om samen SchuimbetonPlus op te zetten."

Huub legt uit wat schuimbeton precies is. "Deze vloeibare betonspecie bestaat uit cement, water, zand en schuim. Door de isolerende en duurzame eigenschappen wordt schuimbeton steeds populairder, maar naar mijn mening mag het nog bekender worden! Het is simpel en snel; binnen tien werkdagen kunnen wij van jouw huis een 2.0-versie maken."

Stappenplan

In die tien dagen wordt niet alleen het schuimbeton aangebracht, wat in de kruipruimte van de woning gebeurt. Marjolein: "Met SchuimbetonPlus zorgen we ervoor dat alle werkzaamheden effectief door elkaar worden opgevolgd. We beginnen met het verwijderen van de vloer en vloerbalken. Als de kruipruimte helemaal leeg is, maken we deze klaar om te vullen met schuimbeton. Daarbij hoort ook het checken van riolering, gas, water en elektra. Als alles klopt, laten we de kruipruimte rustig

vollopen met schuimbeton. Na één à twee dagen is het uitgehard en beginnen we met de vloerverwarming, want daarvoor is het de perfecte basis. Door het schuimbeton ontsnapt de warmte van de vloerverwarming niet naar beneden, maar gaat het naar boven. Precies daar waar het nodig is!"

"Het voordeel van vloerverwarming op een goed geïsoleerde ondergrond is dat het gasverbruik fors zal dalen. Het is tevens vaak de snelste en simpelste methode om een oud huis rigoureus aan te pakken zonder problemen te krijgen met een te hoog uitkomende vloer. De hoogtes meten we goed uit voordat we met de laagopbouw beginnen. Daarnaast werkt vloerverwarming op lage temperaturen (25-40 °C) waardoor je klaar bent om in de toekomst ook van andere warmtebronnen gebruik te maken dan alleen de cv-ketel. Dit alles, ook nog eens gecombineerd met het prettige leefklimaat van een warme vloer, verklaart waarom er snel veel oudere woningen – van voor 1970 en met houten balken – worden aangepast."

Wil je nog meer energie besparen, dan kun je de vloerverwarming combineren met een hybride warmtepomp. "Een hybride warmtepomp haalt warmte uit de buitenlucht of ventilatie-lucht. De pomp verbruikt stroom, maar kan

door de 'gratis' warmte uit de lucht meer warmte leveren dan de stroom die hij verbruikt, waardoor je bespaart op je energieverbruik."

Huub: "Nadat de vloerverwarming is aangebracht, overgieten we de slangen met een dekvloer en vervolgens kies je je nieuwe topvloer. Het maakt niet uit wat jouw voorkeur heeft. Van parket tot pvc en van laminaat tot tegels; alles is mogelijk."

Overgaan tot actie

Wanneer is het juiste moment om schuimbeton te overwegen? "Als je gaat verbouwen, verhuizen, je keuken gaat vervangen of de benedenvloer gaat aanpassen en gelijk wilt verduurzamen en isoleren. Wil je meer weten? Neem contact op! Als oud-Heemstedenaren weten we hoe de huizen in dit prachtige dorp in elkaar zitten. En met Huubs aannemersachtergrond kijkt hij met een helicopterview verder dan de werkzaamheden die we komen uitvoeren. Zo zorgen we ervoor dat jouw wooncomfort nog beter wordt."

SchuimbetonPlus

ISOLEREN VLOER & VLOERVERWARMING

www.schuimbetonplus.nl



Stap 1

Verwijderen van houten balken

Het verwijderen van de houten vloer en vloerbalken. Deze worden afgevoerd. Eventuele andere obstakels onder de kruipruimte worden verwijderd.



Stap 2

Aanpassingen leidingwerk

Let op! Dit is een cruciaal onderdeel. De komende vijftig jaar zal je niet meer naar je kruipruimte omkijken. Dit betekent dat het riool in orde moet zijn. Ook kan het zijn dat er nog aanpassingen moeten worden gedaan aan gas, water en elektra.



Stap 3

Folie aanbrengen

Nadat de kruipruimte leeg is, brengen we een bouwfolie aan, zowel op de bodem als tegen de wanden van de kruipruimte. We creëren dus een soort zwembad. Klaar om afgevuld te worden met schuimbeton.



Stap 4

Aanbrengen schuimbeton

Het aanbrengen van het schuimbeton kan nu plaatsvinden. Een grote vrachtauto met een speciale pomp zorgt voor de vulling. We laten de kruipruimte rustig vollopen met schuimbeton. Dit schuimbeton bestaat voornamelijk uit luchtkamers en geeft een zeer hoge isolatiewaarde aan de kruipruimte.



Stap 5

Aanbrengen van de vloerverwarming

Wanneer het schuimbeton na zo'n 48 uur is uitgehard, kunnen we met de vloerverwarming beginnen. De vloerverwarmingsslangen worden op het schuimbeton aangebracht op netten en/of noppenplaten. Vervolgens worden de vloerverwarmingsslangen aangesloten op een pomp en deze pomp wordt weer aangesloten op de cv-leidingen. Hierna worden de slangen overgoten met een dekvloer van circa zes centimeter.



Stap 6

Nieuwe topvloer

Kies je ideale vloer uit. Ook vloeren die voorheen niet mogelijk waren, zijn nu wel mogelijk.





De rentestand is al jaren laag, maar daar lijkt nu verandering in te komen. Bijna alle geldverstrekkers hebben afgelopen februari massaal de hypotheekrente verhoogd. Het gaat om de sterkste stijging sinds de kredietcrisis van 2008. Reden genoeg om na te denken over je hypotheek én om hierover advies in te winnen bij Delta Planning.

Wat te doen met de stijgende hypotheekrentes?

“De rente is in vergelijking nog laag en het is koffiedik kijken hoe het zich gaat ontwikkelen, maar met een inflatie van 7,4 en de renteverhogingen van de Amerikaanse en Britse centrale banken, verwachten we dat het in Nederland eerder zal stijgen dan dalen”, aldus Douglas Sloomans. “ECB-president Lagarde houdt de verhoging van de rente om de inflatie in bedwang te houden nog tegen tot het einde van het jaar, maar je ziet wel al dat de rente op Nederlandse staatsleningen oploopt, wat weer z’n effect heeft op de hypotheekrente.”

Wat is wijsheid?

Huiseigenaren kunnen zich tegen deze stijgingen wapenen, maar hoe? “De gevolgen voor die groep zijn afhankelijk van de resterende looptijd van de rentevaste periode. Je kunt ervoor kiezen om je beslissing over oversluiten te vervolgen en Delta Planning kan je daarbij

helpen. Als de hypotheek nog een aantal jaren vaststaat, zijn er ook mogelijkheden om te profiteren van de lage rente. De geldverstrekker kan jou een eventuele boeterente in rekening brengen, maar je kunt wel direct de hypotheekrente voor een langere periode vastleggen en zo kun je weer heel wat jaren vooruit. Zekerheid en stabiliteit geven altijd een geruststellend gevoel.”

Wat als je nog twijfels hebt over het verbouwen van je huis of op zoek bent naar kapitaal om de kinderen dit jaar te helpen met hun hypotheek? “Dan kan het een goed moment zijn om dat nu te doen.”

Gratis en vrijblijvend gesprek

“Het is een onzekere tijd die bestaat uit extremen. Delta Planning brengt graag wat rust door samen met jou te kijken naar de mogelijkheden. Daarom nodigen we je uit voor een gratis en

vrijblijvend gesprek. Welk besluit je ook neemt, we zorgen ervoor dat het proces dat volgt vlekkeloos verloopt.”



Jan van Goyenstraat 22
2102 CB Heemstede
www.deltaplanning.nl

Welkom bij Van Wonderen Makelaars

Tijd voor een nieuwe voorstelronde! Want het team van Van Wonderen Makelaars is in de afgelopen periode uitgebreid met maar liefst drie dames: Sharon, Nathalie en Mireille.

Sharon van Berkel en Nathalie Braams zijn als zelfstandigen werkzaam onder de Van Wonderen vlag. Kennis delen dus! En daar hebben de klanten natuurlijk profijt van. Nathalie bijvoorbeeld, brengt naast haar regionale kennis ook haar ervaring in de presentatie van een woning bij Van Wonderen in huis, waardoor het makelaarskantoor nu ook verkoopstyling aanbiedt.

Sharon is de nieuwe expert in Zandvoort en Amsterdam, waardoor Van Wonderen een nóg bredere markt kan bedienen. Als makelaar in opleiding leert Mireille van Dijk hier de fijne kneepjes van het vak. Zij verzorgt ook de socialmediakanalen van Van Wonderen én is de drijvende kracht achter de vernieuwde website!

Persoonlijk en betrokken

Daarnaast zie je natuurlijk nog steeds de vertrouwde gezichten van Brigitte, Frank, Menno en Frans. Een sterke en gevarieerde groep van inmiddels zeven, maar toch blijft het team dicht bij hun motto: persoonlijk en betrokken. Want dat is wat je zult ervaren wanneer je kiest voor Van Wonderen Makelaars. Een huis koop of verkoop je misschien enkele keren in jouw leven. En wellicht is het je grootste stap ooit. Met meer dan twintig jaar ervaring op de regionale woningmarkt kent Van Wonderen de huizen én de mensen.

Eigenlijk wil je van jouw makelaar natuurlijk maar één ding; je woning zo snel mogelijk tegen de beste prijs verkopen of jouw droomwoning vinden! Van Wonderen Makelaars stelt jouw belang voorop, ondersteunt je met kennis en kunde en dat doen zij met grote liefde voor hun vak!

Kennismaken

Wil je het team eens persoonlijk ontmoeten, dan kan dat natuurlijk altijd. Loop gerust eens binnen bij het kantoor aan de Jan van Goyenstraat 16. Maak een vrijblijvende afspraak voor verkoop- en aankoopadvies of een taxatie via (023) 528 76 76. En bekijk eens de vernieuwde website: www.vanwonderen.nl, dat is namelijk altijd de moeite waard!

Van Wonderen
makelaars

Jan van Goyenstraat 16
2102 CB Heemstede
www.vanwonderen.nl



V.l.n.r. Menno, Sharon, Frank, Brigitte, Mireille, Frans & Nathalie



Ingrid Schoonbrood



Het team van Maarten van Vliet Makelaars

Maak kennis met INGRID

“Ik ken de ins en outs van de woningmarkt”

Ingrid Schoonbrood werkt nu net iets meer dan een jaar bij Maarten van Vliet Makelaars als local expert Heemstede. Ze is al lange tijd makelaar in deze regio en woonde in Haarlem, maar is snel verknocht geraakt aan Heemstede. “Ik heb gezien dat het hier eigenlijk het beste van twee werelden is: stad en dorp ineen. Dat maakt het enorm aantrekkelijk.”

“Haarlem verlaten vond ik eerst moeilijk. Maar nu ik zie dat de kinderen het super naar hun zin hebben en hoe leuk Heemstede eigenlijk is, ben ik helemaal om. Ik vind de Binnenweg echt een fantastische winkelstraat, met overal leuke kroegjes. Ik kom voor m’n cappuccino ook graag bij Côte, op de Zandvoortselaan. Om er even tussenuit te zijn hoef je echt niet naar Haarlem.”

“En dat is ook wat ik mijn klanten meegeef: je hebt hier alles. Een zwembad dat geweldig

is voor kinderfeestjes. Veel sportfaciliteiten, een intercitystation. Met de fiets zit je in twee tellen in Haarlem, en ook met de auto ben je zó in Amsterdam. En dan heeft Heemstede ook nog eens een veel beter woningaanbod dan Haarlem zelf.”

“Ik merk dat veel jonge gezinnen niet alleen informatie willen over woningen, maar ook over de omgeving. Ze willen niet alleen weten wat de reële prijzen zijn op de woningmarkt, maar ook waar de goede scholen zitten of hoe het hier gaat met zwemlessen. Als local expert Heemstede kan ik klanten dan vanuit mijn eigen ervaring antwoorden geven.”

“We proberen met Maarten van Vliet Makelaars het vak anders in te richten. We zijn ‘mavericks’. We lopen voorop met marketing en kennen de kracht van social media. We onderscheiden ons ook met onze presentatie. We werken standaard

met een styliste en maken écht goede foto’s en video’s. Daarmee bereiken we potentiële kopers die serieuze interesse hebben.”

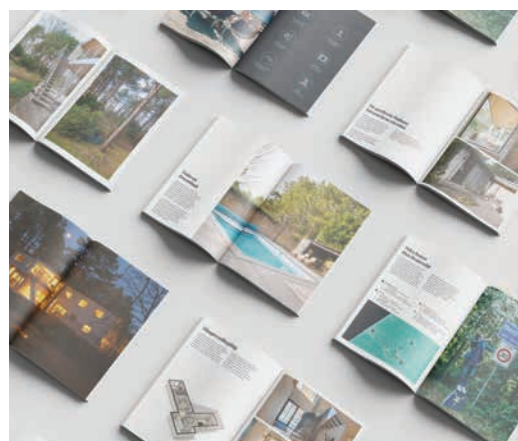
“Ik maak graag plek in mijn agenda om vrijblijvend bij mensen langs te gaan. Want als je een verhuiscens hebt, wil je in ieder geval weten wat je huis waard is. Dan is het slim om te sparren met een professional. En doordat ik weet wat er in Heemstede gebeurt, lukt het soms zelfs om een klant de mogelijkheid te geven een woning voor de markt uit te kopen.”

Nodig local expert Ingrid uit bij je thuis!
Mail naar ingrid@maartenvanvlietmakelaars.nl of bel (023) 808 05 55.

Meer weten?
Kijk op www.maartenvanvlietmakelaars.nl.



Spraakmakende video’s...



...en gepersonaliseerde verkoopbrochures voor jouw huis.

Je huis een socialmediahit?

Maarten van Vliet Makelaars heeft voor elk huis een onderscheidende en goed doordachte strategie. We zetten vol in op social media en maken bijvoorbeeld creatief gebruik van het zwembad bij je huis.



Scan deze code met de camera van je telefoon

In sneltreinvaart naar de top

Casper van der Veen



Fotografie: Koen Suyk

De hockeycarrière van de 17-jarige Casper van der Veen gaat als een trein. Op zijn 14^{de} trainde hij voor het eerst mee met de heren van Bloemendaal en op zijn 15^{de} maakt hij zijn Hoofdklasse-debuut. Maar daar stopt het succes niet; in april 2021 won hij het NK én EK, en mocht hij meedoen aan het WK in India. “Soms besef ik weer even hoe gaaf het is wat ik al heb bereikt.”

De Heemsteedse Casper begon met hockeyen bij MHC Alliance. “Mijn broer speelde daar en ik deed alles wat hij deed. Het is een fijne club waar ik veel heb geleerd.” Toen Casper werd benaderd door hockeygrootmacht Bloemendaal, besloot hij toch om over te stappen. “Het is de beste club van Nederland, dus ik zou gek zijn als ik het niet zou doen.”

Uitblinken

“Nu ik terugkijk, is die overstap de beste keuze die ik heb kunnen maken. Doordat ik jong begon en pas 15 was toen ik mijn debuut in de hoofdklasse maakte, kon ik snel schakelen en wennen aan de speelstijl. Ik zie dat wel als een voordeel ten opzichte van spelers die op latere leeftijd bij de selectie komen. Dit klinkt nu overigens heel competitief, maar zo bedoel ik het niet! Sowieso heerst die sfeer niet bij Bloemendaal. De ouderen weten dat ze de jongere generatie moeten klaarstomen voor de toekomst en we helpen elkaar allemaal. Als je elkaar omhooghaalt, dan wordt het hele team beter.”

Een teamgenoot waar Casper veel van leert, is Roel Bovendeert. “Hij is, net als ik, een spits. Vlak voor de keeper is hij op z’n best! Ik kijk daarom goed naar zijn timing en oefen daar vervolgens op. Beter worden kost veel tijd, maar dat geduld heb ik.” Waar blinkt Casper zelf in uit? “Ik kan redelijk goed schieten”, vertelt hij bescheiden. “En ik kan een bal goed aannemen met verdedigers in mijn rug, en vanuit daar weer verdergaan. Dat kreeg ik ook te horen van oud-trainer Michel van den Heuvel. Als een trainer dat tegen je zegt, krijg je het vertrouwen dat je nodig hebt om het beste uit jezelf te kunnen halen.”

“Tot nu toe zijn de mooiste momenten uit mijn hockeycarrière het winnen van het NK en EK, wat allebei vorig jaar is gebeurd. Als afsluiter van het jaar mocht ik in december 2021 met Jong Oranje naar het WK in India. Dat was zó gaaf. Hockey leeft ontzettend in India; overal hangt promotie en er zijn zelfs muurschilderingen van Nederlandse hockeyers. We werden overal geëscorteerd en we hebben gespeeld in het grootste hockeystadion ter wereld. Ondanks dat we hebben verloren in de kwartfinale, zie ik het als een ervaring die ik nooit had willen missen.”

Echte vrienden

Als Casper niet op het hockeyveld staat, is hij in de schoolbanken te vinden. “Dit jaar ben ik begonnen met de studie Bedrijfskunde aan de Hogeschool van Amsterdam. Het vergt veel om me te focussen op school en hockey, maar ik weet waarvoor ik het doe. Hierdoor kan ik helaas niet zoveel met mijn vrienden doen als ik zou willen, maar zij snappen dat en weten hoe hard ik werk om mijn plekje bij Bloemendaal te behouden. Dat laat zien dat het echte vrienden zijn!”

Parijs 2024

Casper doet niet alleen zijn best om in Heren 1 zijn kunsten te laten zien. Hij heeft een duidelijk doel voor ogen. “Ik wil in 2024 meedoen aan de Olympische Spelen in Parijs. Daarvoor train ik hard en ik leg de lat hoog voor mezelf om mijn doel te bereiken.”

“Padel is here to stay!”

Dat padel steeds populairder wordt, is inmiddels bekend. Het is zelfs de snelstgroeiende sport van Europa. Cees Faber zag zijn kans en richtte WePadel op. Sinds november 2021 kun je bij dit padelparadijs een balletje slaan.



Cees Faber, oprichter WePadel



Anderhalf jaar geleden ontdekte Cees padel. “Ik was gelijk enthousiast over het spel, met name omdat het zo sociaal is. Je speelt het met z’n vieren en staat dicht bij elkaar dan op de tennisbaan. Daarbij is het heel toegankelijk; vanaf het begin heb je leuke rally’s, ongeacht het spelniveau. Bij tennis duurt zoiets veel langer.”

Grootste outdoor padelclub van Nederland

Tijdens zijn zoektocht naar een padelbaan, kwam Cees erachter dat de vraag groter was dan het aanbod en zag het momentum om hierop in te spelen. Als voormalig voorzitter van Tennisclub Zandvoort, had hij handige contacten bij de KNLTB en de gemeente. Deze kwamen goed van pas. Na wat rondvraag te hebben gedaan, kwam Cees terecht bij het Burgemeester Reinaldapark in Haarlem.

“Het is uitstekend te bereiken met de auto, fiets of het openbaar vervoer en je kunt er gratis parkeren. De tennisbanen die hier lagen, werden niet gebruikt, en dat terwijl het pas acht jaar bestaat. Van vier tennisbanen hebben we acht padelbanen gemaakt. Daarmee is WePadel op dit moment de grootste outdoor padelclub van Nederland. En vanaf de zomer openen we hopelijk vier padelbanen op het Duintjesveld in Zandvoort. We zijn met meerdere locaties bezig, dus WePadel is nog lang niet klaar met uitbreiden!”

“Een ander voordeel van het Reinaldapark is dat we een samenwerking konden aangaan met Frans en Danielle Stuy, de eigenaren van het Pannenkoekenparadijs dat naast het park ligt. In de gezellige WePadel lounge kunnen de

spelers onder het genot van een hapje en een drankje hun mooiste punten nabespreken.”

Zin in een potje padel?

Via de app Playtomic kun je met een paar clicks een baan reserveren en materiaal – dat bij Matchpoint23 vandaan komt – huren. Wil je juist kennismaken met de sport of het nog beter onder de knie krijgen? Dan staan de leraren van WePadel klaar om je hierbij te helpen. “Maar ook als je iemand zoekt om een balletje mee te slaan, ben je bij ons aan het juiste adres. WePadel heeft een appgroep per niveau waarin je metgezellen kunt vinden.”

“Nu het lente is en de competitie bijna begint, bruisen we van de ideeën en plannen. Zo willen we snel beginnen met het organiseren van

(bedrijfs)events, kinderkampen, toernooien en een laddercompetitie. We zijn geen klassieke vereniging, maar we willen wel die hechte community creëren. Dat is toch het leukst. Padel heeft alle ingrediënten om op én naast de baan het naar je zin te hebben.”

Groeiende populariteit

Is padel een hype of een blijvertje? “Dat laatste, daar ben ik van overtuigd. Zeker als ik kijk naar landen die voorlopen op ons. In Spanje is het op tv te bekijken en na voetbal de populairste sport. Ook in België en Scandinavië stijgt het aantal padellers en banen als een trein. Ik snap het; zoals gezegd is het een stuk socialer en toegankelijker dan tennis. Ook belangrijk: de bal is langer in het spel en ervaren spelers lijken soms wel acrobaten, wat het leuk maakt

om naar te kijken. Er is zelfs uit onderzoek gebleken dat het een verslavende sport is. Kortom: padel is here to stay! Kom eens langs, dan kun je het zelf ervaren.”



Reinaldapad 10
2033 SX Haarlem
www.wepadel.nl



Eugene van Loon, operationeel directeur Sportfondsen Groenendaal

“Plezier, kwaliteit en aandacht staan hier centraal”

Met zwembaden, sporthal, horeca en een groot sportpark is Sportfondsen Groenendaal hét sportcentrum van Heemstede. Operationeel directeur Eugene van Loon: “Of het nu gaat om zwemlessen op maat, recreëren in het golfslagbad, banen zwemmen of de vele lessen voor verschillende doelgroepen; we hebben een compleet aanbod met voor ieder wat wils!”

Hoewel Eugene als kind nog met de haak om de nek zwemlessen kreeg, vond hij het zwembad altijd al een fijne plek om te zijn. “Ik studeerde aan de ALO en had een baantje bij het zwembad. Later ging ik hier ook stagelopen en behoorde het geven van zwemles tot een van mijn taken. Na mijn studie ging ik aan de slag als zwemonderwijzer. Je kunt dus wel zeggen dat het chloor in mijn bloed zit.”

Maatschappelijke functie

Na een uitstapje naar het politieonderwijs, kwam Eugene erachter dat het bloed kruipt waar het niet gaan kan. “Ik ging weer terug naar de zwembadenbranche en ging aan de slag bij Sportfondsen als operationeel directeur. Inmiddels doe ik dit werk voor zowel Groenendaal in Heemstede als Sportfondsen Koning Willem-Alexander in Hoofddorp.”

“Het leuke aan werken in deze branche is dat mensen met een glimlach binnenkomen en met een nog grotere glimlach vertrekken, omdat ze heerlijk hebben gesport. Dat geeft zoveel voldoening. Maar het blijft niet bij sporten; we hebben best een belangrijke maatschappelijke functie binnen Heemstede. Neem als voorbeeld de bezoekers van 60 jaar of ouder. Die komen hier al jaren als trouwe klanten banenzwemmen en genieten vervolgens met elkaar van een welverdiende kop koffie bij onze horeca.”

Start van zelfredzaamheid

Eugene ziet zwemles niet als het startpunt voor kinderen om kennis te maken met water. “Nederland is een waterland. Daarom kun je kinderen maar beter zo vroeg mogelijk in contact brengen met water en ze leren hoe ze erin moeten springen of eruit komen, zodat ze altijd zelfredzaam zijn. Dat begint dus niet bij zwemles, dat moeten ze al weten voordat ze daaraan beginnen. Ik geef ouders dan ook mee: leg je kind uit waarom hij niet zomaar het water in mag gaan, zeker niet zonder bandjes. Maar doe dit op een manier waarop je geen angst creëert. En als de eerste zwemles dan voor de deur staat, breng het dan niet als een ‘moetje’, maar als iets leuks. Daar dragen onze

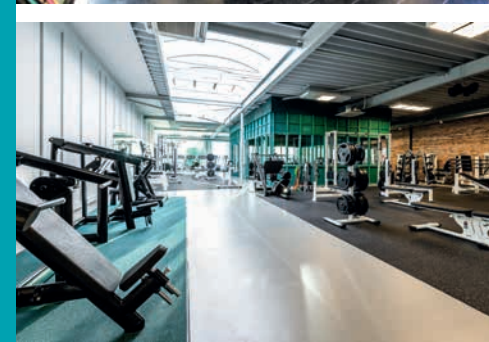
zwemonderwijzers ook hun steentje aan bij; plezier staat, naast kwaliteit en aandacht voor het individu, bij elke les centraal.”

“Over iets leuks gesproken; wist je dat je bij Sportfondsen Groenendaal terechtkunt voor superleuke feestjes? Feest44 is onze partner die kinderfeestjes, vrijgezellenfeesten, bedrijfsuitjes en gymlessen voor volwassenen organiseert. Dus wil je bij ons komen apenkooien, bubbelvoetballen, lasergamen, splashballen, zeemeerminzwemmen of racen met een onderwaterscooter, dan is dat mogelijk. Ik ben blij dat het nu allemaal weer kan, want dit soort dingen hebben we door de coronamaatregelen lang moeten missen.”

Werken bij Sportfondsen

“De pandemie heeft ook bij ons voor personeels-tekort gezorgd. Daar ontkom je in deze tijd bijna niet aan. Daarom zijn we op zoek naar toppers om Team Sportfondsen uit te breiden. Er staan vacatures online voor verschillende functies: toezichthouder, zwemcoördinator, zwemonderwijzer en horecamedewerker. Nu ben ik misschien een beetje bevooroordeeld, maar het is écht leuk om hier te werken. Je komt dagelijks in contact met heel veel verschillende mensen, van peuters tot senioren, en elke dag is anders. Wil je meer weten? Kijk dan eens op www.werkenbijsportfondsen.nl.”

SPORTFONDSEN
Sportparklaan 16
2103 VT Heemstede
www.sportfondsengroenendaal.nl



Duco Bauwens, clubmanager HealthclubNU



Heemstede in beweging

Sinds 25 februari kun je bij HeathclubNU weer sporten hoe je bent gewend. “Geen QR-code, geen anderhalve meter afstand, geen reserveringen; gewoon weer hoe het was. Heerlijk!” aldus Duco Bauwens, de nieuwe clubmanager bij HealthclubNU. Wellicht komt Duco je bekend voor. Sinds 2007 staat hij dagelijks naast Olga Commandeur bij Nederland in Beweging.

Twee jaar geleden leerde Duco Moh kennen, de eigenaar van HealthclubNU. “Moh is een sociale man die snapt hoe je moet ondernemen en een sportschool moet runnen. Via mijn zwager raakten we aan de praat en het klikte meteen. En niet geheel onbelangrijk: het concept van HealthclubNU sprak me gelijk aan. Het is een prachtige sportschool met goede voorzieningen, een toegewijd team en gemotiveerde leden.”

Drie pijlers

In januari 2022 startte Duco als clubmanager bij de Heemstedse vestiging van HealthclubNU. Hier houdt hij zich bezig met het reilen en zeilen van de healthclub. “Dus het aansturen van het team, het werven van nieuwe leden en het onze huidige leden zo goed mogelijk naar hun zin maken.” Ook het ontwikkelen van nieuwe groepslessen en trainingen behoort tot Duco's takenpakket. “Een voorbeeld hiervan is HCNU in Beweging, een verlengstuk van wat ik op tv doe. Bij Nederland in Beweging doen we een work-out van een kwartier. Hier wordt dat een uur en wat intensiever, maar wel gebaseerd op dezelfde drie pijlers die ik hanteer in mijn trainingen: fun, veiligheid en effectiviteit.”

Het stukje veiligheid is door de pandemie nog belangrijker geworden. Daarom heeft HCNU geïnvesteerd in een gecertificeerd luchtventilatiesysteem, dat elke drie minuten 5.600 m³ aan schone lucht naar binnen blaast. Continu wordt 99% van de lucht weer afgevoerd. “Op deze manier wordt er optimaal geventileerd en kun je dus heerlijk in de schone, frisse lucht sporten.”

Voor elk doel een programma

Als afslankexpert en personal trainer heeft Duco honderden mensen aan een gezonder, fitter en slanker leven geholpen. Bij HealthclubNU deelt hij deze kennis met het team, zodat zij de leden die willen afslanken, goed kunnen begeleiden. “We zijn van start gegaan met de Acht Weken Afslank Challenge.

Met de juiste trainingen, een passend voedingsadvies en fantastische begeleiding helpen onze coaches je om jouw doel te behalen.”

Is fit worden juist de bedoeling? Dan is CrossFit 2102 misschien iets voor jou. “HealthclubNU heeft de enige officiële CrossFit box in Heemstede! Hier trainen wij het hele lichaam zo intensief mogelijk door bewegingen te gebruiken die functioneel zijn. Dit zorgt ervoor dat je het lichaam traint op een natuurlijke manier en je fit maakt voor alles in het dagelijks leven.” CrossFit 2102 is niet alleen voor volwassenen, maar ook voor kinderen tussen de 5 en 18 jaar. “Deze lessen zijn verdeeld in twee groepen aan de hand van leeftijd en niveau. De lessen zijn onder begeleiding van een gecertificeerde CrossFit Kids coach. Het CrossFit Kids programma is speciaal ontworpen voor de jeugd.”

Fascinatie

“Ik keek vroeger altijd naar worstelwedstrijden en Arnold Schwarzenegger was erg populair. Alles met sport en kracht fascineerde me. Daarom vroeg ik voor mijn 9^{de} verjaardag een set dumbbells en ging ik aan de slag. Ik wilde er echter nooit mijn beroep van maken, maar toch ben ik erin gerold. Hoewel, HCNU voelt niet als werk en ik merk dat dit ook geldt voor de rest van het team. Ze hebben hart voor de healthclub, de leden en voor elkaar.”

Boek hier je gratis proefles!

HCNU
HEALTHCLUBNU

Cruquiusweg 37
2102 LS Heemstede
www.healthclub.nl





Op reis met een Heemstedenaar

Ljubljana

"Ljubljana, de hoofdstad van Slovenië, is geen bestemming waar je een week naartoe hoeft te gaan, maar voor een korte stedentrip is deze stad perfect. Het is niet ver vliegen en je bent echt even in een andere omgeving."

"De stad is ontzettend veelzijdig. Het is een oude stad en heeft dus bouwwerken met een lange geschiedenis, maar ook de natuur is prachtig. De twee meren Bled en Bohinj zijn hier voorbeelden van. 's Avonds kun je de meest uiteenlopende shows bewonderen onder het genot van een heerlijk diner. Tevens biedt de ligging veel mogelijkheden; binnen drie kwartier sta je op de piste, met een uur ben je op het strand en de buurlanden bereik je ook binnen een korte tijd. Een tip voor als je eens een andere stedentrip wilt doen."

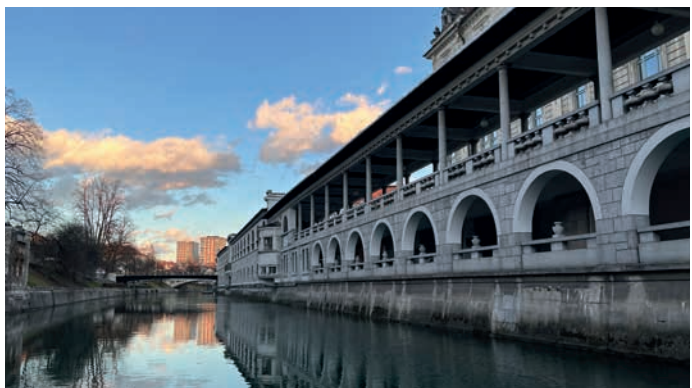
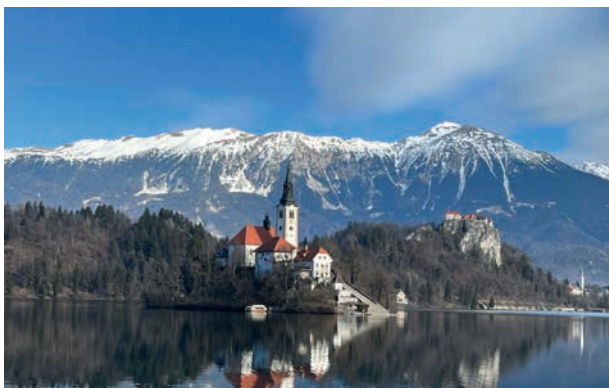


Op reis met een Heemstedenaar

Valencia

"Om het jaar goed in te luiden, zijn we in januari met het gezin naar Valencia gegaan. We hebben al een aantal steden in Spanje bezocht, maar Valencia is toch wel een van onze favorieten! Hier vind je de perfecte combinatie van stad en strand. Qua temperatuur was het te koud om op het strand te liggen, maar warm genoeg om van alles te ondernemen. We begonnen onze trip met een fietstour, waarmee we een deel van het historische centrum hebben ontdekt. Verder hebben over de boulevard gesjeesd met elektrische steps en hebben we een bezoekje gebracht aan L'Oceanogràfic, het grootste aquariumcomplex van Europa."

"Tot slot mogen de restauranttips niet ontbreken. We hebben heerlijk gegeten bij Casa Montana, Mariana Beach Club gesmild van een fantastische paella bij Casa Carmela, een van de bekendste restaurants van Valencia. Kortom: een aanrader om eens te bezoeken!"



Kaas zoals kaas moet smaken

Hoog & Doorn Kaas is al ruim tachtig jaar gespecialiseerd in de verkoop van kaas. Ouders en kinderen staan aan het hoofd van het goedlopende familiebedrijf met dezelfde passie als 'opa Jan'. Een van hen is Hans Hoogendoorn, die wekelijks zijn klanten verwelkomt op de Heemstedse markt.

Opa Jan Hoogendoorn begon in 1934 met venten in omgeving Rotterdam. Met zijn handkar vol kaas ging hij langs de huizen om zijn product aan de man te brengen. In 1967 kreeg hij de kans om een kraam op de Schiebroekse markt te openen. "Een kans die hij met beide handen heeft aangegrepen. De eerste marktkraam van Hoogendoorn werd daarmee een feit."

Inmiddels staan Hans en zijn broer Martin als derde generatie aan het roer en is Hoog & Doorn Kaas niet alleen op de markt in Schiebroek te vinden, maar ook in Alblasserdam, Papendrecht, Hoogvliet, Zevenhuizen, Rotterdam centrum en Heemstede. Hans: "Vanaf de allereerste marktdag in Heemstede zijn we al aanwezig! Nog steeds staan we elke woensdag met passie en plezier klaar voor de Heemstedenaar."

Hoog & Doorn Kaas is een rasecht familiebedrijf waar ook de drie zussen Hoogendoorn deel van uitmaken. "Maar de familiale band hebben we ook met de rest van het team. Die hechtheid stralen we uit naar onze

klanten, ik denk dat ze ons mede daarom zo trouw blijven. En laten we onze kennis en de kwaliteit van onze kazen niet vergeten!"

Onderscheidende smaak

Die kwaliteit begint bij de boer, maar wordt naar een hoger niveau getild in het eigen kaaspakhuis in Waddinxveen. "Het is onze kracht dat we midden in het Groene Hart tussen de boeren zitten. We halen de kazen jong op bij de boeren en rijpen deze zelf in ons pakhuis. Hierbij is het een kwestie van smaak hoe je de condities instelt en hoe je het onderhoud doet. En die smaak is waarin we ons onderscheiden en waar onze klanten zo gek op zijn. We rijpen het net zo lang totdat het perfect is om mee te nemen naar de markt."

Het assortiment bestaat uit meer dan boeren- en Beemsterkazen. "Waar vroeger het aanbod bestond uit Hollandse kazen, zijn buitenlandse kazen nu niet meer uit het assortiment weg te denken. Neem als voorbeeld de Italiaanse burrata: een paar jaar geleden nog onbekend,

maar toen het toerisme in de hak van Italië toenam, nam de vraag naar producten uit die regio ook toe. Inmiddels heeft het een vaste plek in ons assortiment."

Als er vraag is naar een bepaalde kaas die niet in het assortiment zit, speelt Hoog & Doorn erop in. "De 'standaard' kaas kun je op elke hoek van de straat halen, dus je moet meer te bieden hebben. Kaas is een levendig product, dus er is altijd wel iets nieuws te krijgen. Bij Hoog & Doorn vinden we dat alleen maar leuk, omdat we kaasgekken in hart en nieren zijn!"

Online markt

Door de pandemie begon Hoog & Doorn twee jaar geleden met het online verkopen van hun product. "Tot onze verbazing draait dit beter dan verwacht. Zo goed zelfs, dat de webshop dit jaar naar het Duits wordt vertaald. Het is daar minder standaard om overal kaas te kunnen kopen, zeker als het gaat om Nederlandse kaas. We komen onze oosterburen daarin graag tegemoet!"

Ondanks dat Nederland een kaasland is, merkt team Hoog & Doorn dat het de Nederlander aan kennis ontbreekt. "Daarom brengen we de mensen graag wat bij, zo ook onze jongste klanten. Binnenkort delen we doeboekjes uit waarin spelletjes en weetjes staan die allemaal met kaas te maken hebben. Al doende steken ze zo toch wat op over ons mooie product."

HOOG & DOORN
FAMILIEBEDRIJF SINCE 1934

www.hoogendoornkaas.nl



Martin & Hans Hoogendoorn, eigenaren Hoog & Doorn Kaas



‘Hip hung’ kogelbiefstuk

Als jong ventje van 13 jaar werkte ik elke zaterdag als hulpje bij een échte dorpslager. Een ouderwetse ambachtelijke slagerij, midden in het dorp in Gelderland waar ik ben opgegroeid. Hier heb ik alles geleerd: van slachten tot uitbenen. Erg indrukwekkend, vond ik het slachten van de runderen. Hierbij werd het karkas gescheiden in twee delen. De runderdelen werden daarna in een speciale koelcel gehangen om een week te rusten (ook wel ‘rijpen’ genoemd). Een wekelijks middagritueel, was het uitbenen en winkelklaar maken van de karkassen van de week ervoor. Mijn klusje was altijd om de bovenbillen te verdelen en te vliezen. Daar komt de kogelbiefstuk van de bovenbil uit: een machtig mooi rond stukje vlees. Een lekker en speciaal stuk vlees, wat tot een van mijn favorieten toebehoort.

Aberdeen Angus

Wij betrekken al ons rundvlees van 100% ras-zuivere Aberdeen Angus-runderen uit Schotland. De koeien grazen het hele jaar buiten op de Hooglanden en groeien op onder de meest natuurlijke omstandigheden. In combinatie met de natuurlijk aanleg van het Aberdeen Angus-ras, wordt een onovertroffen vleeskwiteit verkregen. Aberdeen Angus is met afstand het meest malse en meest smakelijke rundvlees van Europa. Aberdeen Angus is een bijzonder ras: de dieren zijn niet kieskeurig op hun voedsel. Ze eten het hooi en gras van de uitgestrekte graslanden, waar kruiden en sappige plantjes welig kunnen groeien. De runderen hebben een rustig leven en hebben gedurende de periode dat ze opgroeien geen bijvoeding met krachtvoer nodig. Na drie tot vier jaar worden de runderen ‘afgemest’ (zoals we dat noemen in slagersjargon) en geslacht. Chateaubriand is zelf verantwoordelijk voor het selecteren van de geslachte runderen die we in de winkel verwerken. We gaan regelmatig naar Schotland om de beste runderen te selecteren.

‘Hip hanging’

De runderen worden in Schotland altijd met de heup aan een haak opgehangen. Dit wordt in het Engels ook wel ‘hip hanging’ genoemd. In Nederland worden de runderen na het slachten



in de schenkel (ofwel: de poot) opgehangen. Hierdoor hangen de runderen recht naar beneden en nemen ze in de koelcellen minder plaats in.

De Schotse manier kost meer ruimte in de koelcellen, maar de structuur van het vlees wordt er veel malser van. Schotten vinden dit de extra ruimte waard. Deze speciale manier van afhangen komt vooral het vlees van de bovenbil – waar de befaamde kogelbiefstuk in zit – ten goede. Zó mals dat cuti-puristen en hartstochtelijke carnivore fijnproevers zweren bij ‘hip hung’ kogelbiefstuk.

Dry ageing

In de speciaal voor ons ontworpen dry ageing cel, rijpen we het vlees gedurende langere tijd in een afgesloten glazen cel. Hier wordt de luchtvochtigheid, luchtcirculatie en temperatuur voortdurend streng gecontroleerd. Het vocht in het vlees verdampt voor ongeveer 30% en de natuurlijke enzymen breken het spierweefsel af. Door het rijpen van het vlees (ook wel ‘besterven’ genoemd) wordt het vlees nóg malser en smakelijker. Tenslotte, heb ik voor



Een column over het betere eten en drinken en culinair genieten. Branche erkende Meesterslager Johan van Uden (Chateaubriand) deelt zijn inspiratie in een persoonlijke column.



‘Hip hung’ kogelbiefstuk met rundermerg-bearnaisesaus

Bearnaisesaus is de ultieme steaksaus. Deze versie, op basis van eieren, zuren én rundermerg, is het summum. De zuren in de saus zijn een belangrijk fris tegenwicht voor de volvette smaak van het merg. Kogelbiefstuk, bearnaisesaus en rundermerg zijn elke dag vers verkrijgbaar bij Chateaubriand.

Vlees

- 4 kogelbiefstukken, ruim 150 gram per stuk

Bearnaisesaus mét rundermerg

- 1 pot bearnaisesaus van Chateaubriand (huisgemaakt)
- 130 gram vers rundermerg, zonder been

Bereiding saus

Verwarm het merg in een pannetje op middelhoog vuur zodat het bijna vloeibaar wordt. Maak de bearnaisesaus van Chateaubriand warm in een ander pannetje. Klop het rundermerg in meerdere delen door de bearnaisesaus totdat het merg in zijn geheel in de saus is opgenomen. Wil je het jezelf nóg makkelijker maken? Klop de saus dan op met een staafmixer of in de blender!

Tip van Johan

Verwarm het rundermerg niet op het fornuis, maar in een pannetje op de Bastard-barbecue (of Kamado). Hierdoor krijgt het een subtiele rook-smaak. Een onweerstaanbare smaakmaker in de bearnaisesaus en een échte aanrader.

BBQ

Zorg voor een maximaal hete barbecue. Smeer het rooster in met een beetje olijfolie. Dep de kogelbiefstuk droog met keukenpapier, strooi peper, zout, kruiden en specerijen naar keuze op het vlees en laat minimaal 1 uur op kamertemperatuur komen (langer mag ook). Grill de kogelbiefstukken op de gloeiendhete barbecue, twee tot drie minuten, aan beide zijden, tot het vlees van binnen mooi rood of rosé is.

Koekenpan

Verhit een koekenpan met flinke klont boter op hoog vuur en laat uitbruisen. De boter moet kleuren, het schuim moet wegtrekken. Bak de kogelbiefstukken aan één zijde in twee minuten goudbruin voor een rare resultaat (drie minuten voor medium-rare, vier minuten voor medium). Draai de steak om met een tang en bak nog eens twee minuten (of langer). Beweeg de steaks niet tijdens het bakken. Laat het vlees enkele minuten rusten in de koekenpan.

Serveren

Dresseer de gebakken kogelbiefstuk op een bord met de rundermerg-bearnaisesaus eroverheen. Lekker in combinatie met knapperige andijviesalade en friet.

Fotografie: Remko Kraaijeveld



Binnenweg 163
2101 JH Heemstede
www.chateaubriand.nl

f ChateaubriandVlees
@ _chateaubriand



Aan tafel bij... de familie Minchillo

Met wie hebben we te maken?

"Joe en Nicky, Max (5), Gigi (2) en Giulia (5 maanden)."

Wat eten we vandaag?

"Geraspte regenboogsalade met sesam-fetabeignets. Een recept van Jamie Oliver. Dit recept is in de tijd wel aangepast naar onze wens."

Hoe kom je aan dit recept?

"Het is een recept van Jamie Olivier. We hebben al zijn kookboeken en proberen af en toe iets nieuws. Dit gerecht is alleen blijven terugkomen, doordat hij zo in de smaak valt."

Wat eet je erbij?

"Dit recept is een maaltijd in zijn geheel. Er zit couscous bij en pitabrood (bij het originele recept). Wij vervangen dit alleen soms met flatbread."

Wat drink je erbij?

"Een frisse fruitige wijn smaakt hier goed bij, zoals een sauvignon blanc of een heerlijke chardonnay. Wij zijn voor het laatste gegaan. Chardonnay boisé uit de Pays d'Oc, te verkrijgen bij Le Grand Cru op de Raadhuisstraat."

Waar haal je de ingrediënten?

"Wij zijn fan van vele winkels op de Raadhuisstraat en Binnenweg. De ingrediënten voor dit recept hebben we deels gehaald bij Edward Kors Groente & Fruit op de Binnenweg en deels bij Al Baraka op de Raadhuisstraat. Verder komen wij graag bij Ton de Wit. Voor een lekkere borrelplank hebben wij ook onze vaste adressen: Ton de Wit, Alexanderhoeve, Al Baraka en C'est Bon."

Waarom is dit gerecht geschikt voor een gezin?

"Het is een makkelijk recept en snel te maken. Daarnaast hoeft je het niet warm te eten, omdat de sesam-fetabeignets en couscous prima koud te eten zijn. Hierdoor kun je het van tevoren maken. De kinderen worden vooral blij van de regenboogkleuren in de salade."

Hoe zijn de 'taken' verdeeld in de keuken?

"Joe kookt graag uitgebreid en bereidt regelmatig nieuwe gerechten. Nicky kookt meestal makkelijk, omdat Joe vaak de avonden niet thuis is. Dit is dan een pasta- of rijstgerecht. We zijn alle vier dol op Italiaans eten en pasta's zijn hierin dan vooral handig voor een druk gezin."

Waar kunnen we jullie nog meer voor wakker maken?

"De gerechten die je kunt afhalen bij De Pasta Box vallen bij ons goed in de smaak. Waar wij erg gelukkig van worden, is eten bij Southern Cross. Dit is met stip op 1 ons favoriete restaurant uit de omgeving. De pizza's van Nolita zijn bij ons ook favoriet."

En verder...

"Bij ons gezin is het druk rond etenstijd. Regelmatig eet een van ons niet mee, waardoor een snel gerecht erg handig is. Verse ingrediënten voor deze maaltijden zijn dan ook belangrijk voor ons. Door de Italiaanse roots vallen wij vaak terug op pastagerechten. Blijver kun je de familie Minchillo niet maken."

Ingrediënten

Voor 4 personen

- 1 mok (320 gram) couscous
- 2 pitabroodjes
- Olijfolie
- ½ komkommer
- 1 rode ui
- 1 winterwortel
- 100 gram gekookte of rauwe biet
- 100 gram feta
- 1 groot ei
- 3 opgehoopte eetlepels zelfrijzend bakmeel
- 1 opgehoopte eetlepel sesamzaad
- 2 eetlepels rode wijnazijn
- 4 eetlepels extra vierge olijfolie
- 1 theelepel gedroogde oregano



Bereiding

Verwarm de oven voor op 180 °C. Doe de couscous in de kom. Giet er zoveel kokend water bij dat de korrels net onderstaan. Leg er een bord op en laat ze tien minuten hun ding doen.

Snijd de pita's in halve centimeter brede reepjes. Verdeel ze gelijkmatig over een grote bakplaat. Sprenkel er een klein beetje olijfolie overheen en zet ze ongeveer tien minuten in de oven of tot ze goudbruin, krokant en knapperig zijn.

Rasp intussen eerst de komkommer met de grove kant van een blok rasp en vervolgens de ui, de wortel en de geschildte rauwe biet. Prak de feta en het ei in een kom door elkaar. Meng er vervolgens het bakmeel en een snufje peper en zout door. Zet een grote koekenpan met olijfolie op matig vuur en schep er theelepels van het mengsel in. Bak de beignets tot ze aan de onderkant goudbruin zijn, strooi er sesamzaadjes over, druk die een beetje aan en keer de beignets om. Sprenkel er honing overheen en laat ze nog een tot twee minuten bakken tot ze goudbruin en sticky zijn.

Roer in een kom de azijn, extra vierge olijfolie, oregano en een snufje peper en zout door elkaar. Schep de couscous om tot die luchtig is, breng hem op smaak en kieper hem op een grote schaal. Schep de geraspte groenten in hoopjes op de couscous, sprenkel de dressing erover. Strooi de gebakken pitareepjes erover, leg tot slot de sesam-fetabeignets erop en ga aan tafel!



Boulangerie Oscar

"Brood zoals brood hoort te zijn"



Boule Blanche, gemaakt van water, meel, desem en zeezout.

OSCAR®

Halkade 19
1976 DC IJmuiden
0255- 57 81 61

Barteljorisstraat 2
2011 RB Haarlem
023-7853885

Grote Houtstraat 156
2011 SX Haarlem
023-7854262

Binnenweg 27
2101 JA Heemstede
023- 583 00 40

www.boulangerieoscar.nl

Samen thuis in Nieuw Overbos

Wat doe je als je ouders, allebei getroffen door dementie, niet meer zelfstandig kunnen wonen en in verschillende wooncentra worden geplaatst? Asca Brink belde met Sint Jacob. Daar konden ze samen terecht.

Sint Jacob heeft oog voor de (levens) verhalen van haar bewoners en revalidanten. Nieuwsgierig naar wonen bij Sint Jacob? Kijk voor meer informatie op sintjacob.nl.

Sint Jacob

» Hart voor zorg

Woonzorgcentrum Nieuw Overbos
Burgemeester van Lennepweg 207
2101 RE Heemstede
www.sintjacob.nl

Gearmd schuifelen ze door de gang, op weg naar zijn appartement. Evert en Klazien Vogel. Hij 92 en zij 87 jaar. "En al 65 jaar gelukkig getrouwd", zegt dochter Asca Brink. "Mijn ouders zijn hun leven lang gewend om alles samen te doen. Ze hadden een banketbakkerij in Utrecht. Toen mijn moeder zeven jaar geleden begon te dementeren, verhuisden ze naar een verzorgingsflat." Tot hun grote schrik werd de afdeling begin vorig jaar opgeheven. Klazien en Evert kregen ieder een appartement aangeboden in een ander zorgcentrum in Utrecht. "Hartverscheurend, toch?" blikt Asca terug. "En vreselijk onhandig. Ik woon zelf in Hoofddorp en mijn vader was inmiddels ook aan het dementeren. Hoe ging ik regelen dat mijn ouders elkaar bleven zien? Ik dacht: als ze dan toch naar een nieuwe omgeving moeten, dan samen en bij mij in de buurt."

Speciale dynamiek

Asca belde stad en land af. Door zijn verdergaande dementie kon haar vader dezelfde zorgindicatie krijgen als haar moeder, zodat ze samen naar één verzorgingshuis konden. "Bij Sint Jacob kreeg ik een aardige meneer aan de telefoon die meteen met me meedacht." Er was plaats in Nieuw Overbos, een zorgcentrum met kleinschalige woongroepen in Heemstede.

Tijdens de rondleiding was Asca om. "De appartementen zijn ruim en de sfeer is goed. Maar het belangrijkste: de zorgmedewerkers bleken ervaring met echtparen te hebben. Het geeft toch een bepaalde dynamiek als beide partners dementeren." Maria Spijkerbosch, kwaliteitsverpleegkundige in Nieuw Overbos, kan dat beaamen. "We hebben nu drie echtparen bij ons wonen," vertelt ze, "en we zien vaak dat de partners elkaar in hun onrust versterken of dat hun tolerantie afneemt, omdat ze het gedrag van de ander steeds minder begrijpen. Daarom plaatsen we echtparen in geschakelde woongroepen. Overdag staan de tussendeuren open en kunnen ze elkaar opzoeken."

Rustuurtje

Half mei verhuisden Evert en Klazien ieder naar hun eigen appartement in Nieuw Overbos. "Mijn moeder begrijpt niet dat ze alleen moet slapen," vertelt Asca, "maar mijn vader is dankbaar. Het is ontzettend zwaar om Klazien dag en nacht om je heen te hebben. Nu komt ze pas na het ontbijt naar hem toe. Televisie aan, puzzeltje erbij en om 11.00 uur koffiedrinken in de huiskamer. Daar is welkomte afleiding. Ik zie aan alles dat ze blij zijn."

Zelf is Asca ook content met de nieuwe situatie. "Mijn bezoeken zijn minder intensief, omdat ik nu te pas en te onpas even kan binnenlopen of mijn ouders voor een paar uurtjes kan ophalen. Voordeel is ook dat Maria en haar collega's mijn beide ouders goed kennen. Zo hebben ze, om mijn vader te beschermen, een dagelijks rustuurtje ingesteld. Tussen 14.00 en 15.00 uur houden ze Klazien bezig in de huiskamer, zodat Evert ongestoord in zijn appartement kan bijtanken. Ondertussen zit ik met een gerust hart thuis, wetende dat er goed voor mijn ouders wordt gezorgd. We kunnen ons niet beter wensen."

“Samen tillen we de zorg naar een hoger niveau”

Sybre Rynja is uroloog in het Spaarne Gasthuis. Zijn keuze voor deze specialisatie maakte hij vanwege de combinatie van een aantal factoren. “Een chirurgisch vak, waarbij de patiënt doorgaans langer bij je onder behandeling blijft. Een uroloog doet zowel de diagnostiek, de behandeling en de controle bij een patiënt, waardoor het mogelijk is een langdurige arts-patiëntrelatie op te bouwen.”



Sybre Rynja, uroloog Spaarne Gasthuis

“Ook het taboe rondom bepaalde onderwerpen is een interessant aspect van het vak”, gaat Sybre verder. “Het kan voor mannen moeilijk zijn om over erectiestoornissen of prostaatproblemen te praten. Sowieso is het hele genitaal een schaamtegebied, wat begrijpelijk is, maar helemaal niet nodig. Het is een interessante uitdaging om de sfeer goed te krijgen, zodat zulke problemen worden gedeeld en een patiënt zich gehoord voelt.”

Lering trekken uit de pandemie

“Pandemie of niet; de persoonlijke aanpak staat bij het Spaarne Gasthuis altijd centraal, maar soms in een andere vorm. Zo zijn we erachter gekomen dat een consult prima telefonisch kan. Aan het begin van de pandemie moesten we wel, maar inmiddels is het een normaal iets geworden. Er zitten voordelen aan vast die door sommige patiënten juist als plezierig worden ervaren. Zo wordt er wat betreft het taboestuk vaak meer gedeeld als het gesprek telefonisch plaatsvindt. De drempel valt voor de patiënt weg, omdat hij het niet face-to-face hoeft te vertellen. Ook merk ik dat sommige mensen het fijn vinden om thuis te zijn tijdens een slechtnieuwsgesprek – hoewel we die doorgaans op de poli zelf doen, net als een gesprek waarin een behandelkeuze wordt besproken. Verder is de patiënt een stuk sneller klaar. Hij hoeft niet eerst naar het ziekenhuis te rijden, dan nog zoeken naar een parkeerplek en vervolgens weer terug. Het telefonisch consult is dus iets wat we na de pandemie blijven doen, maar niet met alles en afhankelijk van de behoefte van de patiënt. Je kan die persoonlijke relatie niet opbouwen als je elkaar nooit ziet.”

Het stukje efficiëntie is ook terug te zien op de poli. “Vanwege de drukte door de uitgestelde zorg, zijn we begonnen met het screenen van alle verwijzingen. Tijdens een eerste consult bespreek je eigenlijk alleen de

klacht, daarna kun je je erin verdiepen en een behandelplan bepalen. Nu screenen we eerst de verwijzingen, waardoor we voorafgaand aan een eerste gesprek met gericht aanvullend onderzoek al duidelijkheid kunnen scheppen. Dus: dit gaan we doen, deze behandeling is nodig, met dit medicijn gaan we starten. Een voorbeeld is het prostaatonderzoek. Nu krijgt een patiënt gelijk een echo of MRI van de prostaat, zodat we gelijk zien of er kans is op prostaatkanker of niet. Na één consult kun je vaak al duidelijkheid geven, wat voor een patiënt erg fijn is, omdat hij niet zo lang in onzekerheid hoeft te wachten.”

Een andere uitkomst waarvoor de pandemie heeft gezorgd, is een betere samenwerking van de verschillende disciplines. “Op de IC hebben allerlei specialistengroepen noodgedwongen met elkaar samengewerkt die dat normaal niet zouden doen. Dit zorgde voor een onvervalst teamgevoel en er werd nog meer duidelijk waar iedereen goed in is. Hierdoor kunnen we nog beter inspelen op de hulpvraag van de patiënt. Er zijn nog steeds achterstanden en wachttijden wat we samen moeten oplossen door elkaar de ruimte te geven. Door de afgelopen tijd weet ik zeker dat dit ons, met elkaars hulp, gaat lukken.”

Het succes van netwerkgzorg

Netwerkgzorg speelt een belangrijke rol in de urologie. Kennis en expertise worden gedeeld om de zorg naar een hoger niveau te tillen. “Zo maken we deel uit van het Prostaatkankernetwerk Nederland met nagenoeg alle ziekenhuizen in Noord-Holland. Het traject om tot de diagnose te komen, is gelijkwaardig in het hele netwerk en kan dus dicht bij huis. De operatieve behandeling van prostaatkanker wordt op één locatie verricht, namelijk bij het Antoni van Leeuwenhoek. Hier doen urologen meer

ervaring op, wat de behandelresultaten voor de patiënt ten goede komt. De nazorg vindt plaats in het Spaarne Gasthuis, weer dicht bij huis. Kortom: de zorg is dichtbij waar het kan, verder weg als het moet. Ook het delen van kennis en kunde, het gezamenlijk bespreken van behandelplannen en het bundelen van krachten bij onderzoek, zijn een belangrijke meerwaarde in de zorg voor patiënten met prostaatkanker. Bijvoorbeeld door te onderzoeken wat onze kwaliteit in de prostaatkankerzorg nu is. Urologen, pathologen, radiologen en nucleair verpleegkundigen uit het netwerk leveren hun data aan, waarna de verschillen met elkaar worden vergeleken. Waarin zitten deze verschillen en waarom zijn ze er? Dat doen we niet om elkaar onderuit te halen, maar juist om iedereen op het hoogste zorgniveau te krijgen.”

Een ander voorbeeld waar het Spaarne Gasthuis actief in is, is het Nierkankernetwerk Amsterdam, met onder andere het Amsterdam Universitair Medisch Centrum. Ook hierbij worden de behandelplannen en studies met elkaar gedeeld om de patiënt de best mogelijke zorg te kunnen bieden. “Het is een mooie en open manier van met elkaar omgaan, en het past goed bij de urologie. Doordat het een klein vakgebied is met vijfhonderd urologen, leent de urologie zich goed voor samenwerkingen. Een groot deel kent elkaar, waardoor het onderlinge contact wat gemakkelijker gaat. Dit zorgt ervoor dat de netwerkgzorg een succes is.”

Spaarne  Gasthuis

Spaarnepoort 1
2134 TM Hoofddorp

Boerhaavelaan 22
2035 RC Haarlem Zuid

Vondelweg 999
2026 BW Haarlem Noord

www.spaarnegasthuis.nl
(023) 224 00 00

Heemstedse hygiëne gaat de grens over



Maarten Drontmann & Jos Zonneveld, eigenaren The Green Lab Co.

Ondernemers Jos Zonneveld (37) en Maarten Drontmann (36) zetten met hun merk The Green Lab Co. een betaalbare lijn van personal care producten in de markt, die bijdragen aan een duurzamere wereld. Met klanten als Lidl en Jumbo kijken ze terug op een succesvol eerste jaar van deze veelbelovende start-up. Een verhaal over kansen zien én pakken in tijden van corona. Want daar begon het allemaal.



Voordat de eerste lockdown z'n intrede deed, had Jos zijn handen vol aan zijn onderneming, waarmee hij onder andere zijn eigen drankmerken leverde aan horecazaken. Dit zakte in door de horecasluiting. "Ik keek naar mogelijkheden om mijn omzet te compenseren en op welke manier ik kon meebewegen met de gebeurtenissen. Een van mijn vaste destillateurs vertelde dat de alcohol waarmee ik werk ook de basis is voor desinfectans. Precies, de handgel die tijdens de pandemie niet aan te slepen was. We gingen samen aan de slag en konden deze producten leveren aan enkele medische groothandels."

Van hockeyveld naar handgel

"Toen er weer voldoende aanbod van desinfectans was voor de medische groothandels, wilde ik kijken of het mogelijk was om hetgeen ik had gedaan naar een hoger plan te tillen. Ik wist gelijk: dit moet ik samen met Maarten doen. Die had hier gelukkig ook wel oren naar. De belangrijkste vraag was: hoe gaat het ons

lukken om een dergelijk product in de schappen van de grote retailers te krijgen? We zijn samen teruggeslagen naar de tekentafel en dat was eigenlijk het begin van The Green Lab Co."

Jos en Maarten hebben elkaar leren kennen bij de jeugd van Alliance. "Vanaf ons 15^{de} en 14^{de} zaten we bij elkaar in het team en later hebben we allebei een kantoor gehouden in hetzelfde pand in Amsterdam. Ook al werden we ouder; we zijn elkaar nooit echt uit het oog verloren", aldus Maarten.

Duurzaamheid als USP

Jos: "We wisten het zeker: als we The Green Lab Co. lanceren, moet het groot. Er was geen tijd om het rustig op te bouwen, want de behoefte was nú." Maarten: "Na gesprekken met inkopers van grote retailers kwamen we er al snel achter dat we alleen kans zouden maken als ons product duurzaam is. Toen we die materie indoken, ging er een wereld voor ons open. De schappen staan vol met plastic dat

na eenmalig gebruik gewoon op de algemene afvalhoop belandt. De crux zit hem vaak in het doseerpompje, dat onder andere bestaat uit een glazen balletje en metalen veertje. Als deze onderdelen niet handmatig eruit worden gehaald, wordt het hele flesje niet gerecycled. Dat is een van onze USP's: wij kunnen door onze gepatenteerde pomp een verpakking produceren die 100% recyclebaar is. Daarnaast is het ook nog eens gemaakt van gerecycled huishoudelijk afval en wordt het product in Nederland geproduceerd. Dus geen zee- en luchtvracht nodig om het product in de winkels te krijgen."

Maar daarmee is het verhaal nog niet af. "Duurzaamheid en betaalbaarheid gaan niet vaak hand in hand. Dat is precies waarin wij ons onderscheiden, want wij zijn van mening dat je pas echt impact hebt op het reduceren van plastic als je het grote publiek weet te bereiken."

Blikseminstart

Na een succesvolle pitch wilde Lidl Nederland met het ondernemersduo in zee gaan. In maart 2021 lagen de handgels van The Green Lab Co. in de schappen. "Het is ontzettend chaotisch geweest, want toen we de deal sloten rond de kerstdagen, hadden we nog niet eens een merknaam bedacht. Enkel het product was uitgedacht. Je kunt je voorstellen dat we alles in een sneltreinvaart moesten regelen, maar het is ons gelukt! Dat maakte het extra gaaf om onze handgel in de winkel te zien liggen."

Het succes van The Green Lab Co. smaakt naar meer. "We wisten dat we iets moois in handen hadden en kwamen al snel op handzeep als product om ons assortiment uit te breiden. Dit ligt vanaf medio maart in alle Jumbo winkels. Daarnaast voegen we binnenkort nog meer producten toe aan ons portfolio, zoals plastic-vrije handwipes en babywipes. Deze zijn gemaakt van plantenvezels en volledig biologisch afbreekbaar."

"De komende tien à twintig jaar zal het innoveren op het gebied van duurzaamheid doorgaan. Daarin willen wij voorop blijven lopen! Zo onderzoeken wij momenteel ook de mogelijkheden van verpakkingsloze producten."

Als er wordt gevraagd naar toekomstplannen, hebben de heren een duidelijk doel voor ogen. Jos: "We willen op zo veel mogelijk plekken verkrijgbaar zijn. Binnenkort kan de horeca aan onze producten komen via de vaste horeca-leveranciers, maar we gaan ook meer online doen én we kijken verder dan de Nederlandse grens. Daarvoor zijn de eerste contacten al gelegd." Maarten haakt in. "We willen bij elke Europese retailer liggen en op de toeg in elke bar staan! We willen met The Green Lab Co. een grote impact maken op duurzaamheidsgebied, dus houd ons in de gaten!"



www.thegreenlabco.com



Team Praktijk DEEN

30 jaar Praktijk DEEN

Praktijk DEEN bestaat dertig jaar. Een mooi moment voor Henk Deen om terug te kijken op de afgelopen decennia, maar ook om vooruit te blikken op wat nog komen gaat. “Ik ben nog lang niet klaar!”

In 1992 opende de deuren van Praktijk DEEN. Een klein verbouwd schuurtje, dat is waar Henk startte. “Het is voorbijgevoegen! Het is een raar idee dat ik in m'n eentje ben begonnen met een praktijk die inmiddels is uitgegroeid tot een organisatie met twee filialen, veertien therapeuten, twee trainers en twee secretaresses. Dat is mooi om op terug te kijken. En we groeien nog steeds!”

Pionier

Henk had een duidelijk plan: niet de grootste praktijk van Heemstede worden, maar de beste. “Mijn visie was toen al: als je de allerbeste zorg levert, komen de patiënten vanzelf.”

“Ik wilde een multidisciplinair centrum opzetten dat op een moderne manier werd geleid, dus als een echt bedrijf. In 1992 was dat vloeken in de kerk, dus ik maakte er geen vrienden mee. Ik heb ook veel commentaar gekregen van mensen die vonden dat zorg en bedrijfsvoering niet samen konden gaan. Maar ik had een doel voor ogen waarvan ik wist dat het klopte, dus maakte ik als een van de eersten in Nederland een bv van mijn praktijk, en was ik als een van de eersten ISO-gecertificeerd. Toen de overheid een paar jaar later marktwerking in de zorg introduceerde, was ik er al mee bezig.”

Gouden combinatie

Geen poespas, gewoon goede therapie geven. Het bleek Deens succesformule. “Vanuit dat kleine schuurtje moest ik dus snel naar een

grotere ruimte. Inmiddels zijn dit twee praktijken; een op de Meijerslaan en een op de Handellaan. Dat laatste pand heeft een nieuwe eigenaar waarmee de praktijk een mooie samenwerking is aangegaan: Ons Tweede Tuis.”

Ons Tweede Tuis is een grote regionale zorgorganisatie die zich richt op de zorg voor mensen met een verstandelijke of lichamelijke beperking, niet-aangeboren hersenletsel of autisme. “Wij verzorgen de therapie voor patiënten met niet-aangeboren hersenletsel, zoals een hersenbloeding of -infarct. Om hen zo goed mogelijk te begeleiden, maken we gebruik van het grote fitnesscentrum dat in het pand zit. De samenwerking met Ons Tweede Tuis is een gouden combinatie.”

Zorg van de toekomst

Na dertig jaar is Henk nog niet van plan om het rustiger aan te doen. “Sterker nog, we blijven ontwikkelen. Zo hebben we vier jaar geleden met een aantal grote praktijken besloten om aan productfinanciering te doen op het gebied van nek-, rug- en schouderklachten. Als patiënt betaal je niet per behandeling, maar één bedrag voor het gehele traject. Je krijgt eigenlijk carte blanche; als je rugpijn of een nieuwe heup hebt, weet je van tevoren niet wat het gaat kosten. Bij productfinanciering weet je waar je aan toe bent. En doordat wij als fysiotherapeuten een resultaat- en tijdspraak maken met de verzekeraar, worden we getriggerd om efficiënter en doelmatiger te werken. Dit verhoogt de

kwaliteit en maakt de zorg goedkoper. Steeds meer praktijken sluiten aan, omdat ze zien dat het de weg naar de toekomst is.”

Die zorg van de toekomst, begint bij de praktijk zelf. “De ontwikkeling van mijn collega's, die stuk voor stuk Masters of Science zijn of in opleiding daarvoor, vind ik ontzettend belangrijk. Daarom werken we met een 360 graden feedbackevaluatie, inclusief scoreformulier op het gebied van competenties. De meeste bedrijven kijken hoe ze van een 6 een 7 kunnen maken, maar wij doen dat juist niet. Iets waar je minder goed op scoort, is vaak iets waar je niet gelukkig van wordt. Wij kijken juist hoe we van een 8 een 9 kunnen maken en zorgen ervoor dat iedereen doet waar die goed in is. Hierdoor excelleert de hele organisatie en wordt de zorg nóg beter.”

DEEN.
FYSIOTHERAPIE

Handellaan 2A (1^{ste} etage)
2102CW Heemstede

Meijerslaan 258
2105 PG Heemstede

www.praktijkdeen.nl



De gratis winkel bedankt gulle gevers!



Bijna iedereen kent Brigitte Mentjox als de altijd vrolijke office manager van Van Wonderen Makelaars. Wat velen echter niet weten, is dat zij al een aantal jaren kleding en speelgoed inzamelt voor gezinnen die onder bijstandsniveau leven.



“Mijn zus Monique werkt bij de SNS Bank in de Amsterdamse Bijlmer. Op een dag vertelde ze mij dat ze een paar gezinnen kende die geen geld hadden om Sinterklaascadeautjes te kopen voor de kinderen. Dat vonden we zo zielig. Deze kinderen komen dan de volgende dag op school, zijn ook lief geweest en begrijpen niet waarom de hele klas iets heeft gekregen op pakjesavond en zij niet. We besloten wat speelgoed in te zamelen en dat is een beetje uit de hand gelopen. Afgelopen december hebben we voor de derde keer een gratis pop-up speelgoed- en kledingwinkel geopend in Amsterdam Zuidoost.”

“In september beginnen we altijd met inzamelen. Alles wat nog een tweede leven waard is, wordt dan bij Van Wonderen Makelaars aan de Jan van Goyenstraat gebracht. Daarna zijn we een aantal dagen bezig met sorteren. Dit jaar hadden we aan één garagebox niet genoeg om alles te kunnen opslaan! Het is echt fantastisch hoe vrijgevig mensen zijn.”

“Met een vrachtwagen vol gaan we een dag voor de opening richting de Bijlmer. En zelfs de vrachtwagen hebben we dit jaar gesponsord gekregen. Daar gaan we de hele dag de winkel

inrichten, zodat het eruitziet als een volwaardige kleding- en speelgoedwinkel. Inmiddels hebben we een vast team dat helpt. We hebben de grootste lol. En dan gaan we de volgende dag voor één dag open. Meestal staat er dan al een rij voor de deur. Toegang is alleen op uitnodiging, zodat we zeker weten dat de spullen bij de juiste gezinnen terechtkomen.”

“Het is onbeschrijflijk mooi om te zien hoe blij iedereen is met de spullen uit onze gratis winkel. Het is een feest voor kinderen die nooit iets krijgen en voor de volwassenen is het fijn om eindelijk eens een warme jas of trui uit te zoeken. We doen het met heel veel plezier, maar vooral met heel veel respect voor de mensen die met zo weinig moeten rondkomen.”

“Wij willen van deze gelegenheid gebruikmaken om alle mensen uit Heemstede en omgeving te bedanken dat ze weer zoveel bij ons hebben langsgebracht en zoveel mensen intens blij hebben gemaakt. Volgend jaar doen we het zeker weer. Want het blijft nodig...”



Another-Label: zoveel meer dan een kledingmerk



Lotte Lampe, eigenaar Another-Label

Achter het succesvolle kledingmerk Another-Label staat de Heemsteedse Lotte Lampe. Als dochter van twee ondernemers met een eigen kledingmerk groeide ze op in de mode-industrie. Ze leerde onder andere bij Tommy Hilfiger alle aspecten van het vak kennen: van design tot sales tot productie. Met haar opgebouwde expertise runde ze binnen de kortste keren een internationaal modebedrijf samen met haar man Jorg.

“Mijn ouders zijn de oprichters van het merk Cotton Club, wat inmiddels als private label in The Sting hangt. Ze werkten heel hard en hadden daarnaast één grote hobby: zeilen. Toen ik een week oud was, werd ik al meegenomen naar de zeilboot. Je kunt dus wel zeggen dat ik op het water ben opgegroeid. Sinds de start van Another-Label realiseer ik me dat ik onbewust heel veel heb geleerd van deze tijd. Bij het zeilen leer je om te gaan met onverwachte situaties, of deze nu leuk zijn of niet. Dit geldt ook voor een eigen onderneming; opgeven is geen optie, anticiperen is aan de orde van de dag.”

“Mijn ouders waren veel bezig met hun werk. 's Avonds deed mijn moeder de administratie en bereidde mijn vader de zakenreizen voor. Dit heb ik nooit als nadelig gezien. Juist niet! Als ze naar een beurs in het buitenland gingen, mocht ik mee en in de vakantietijd droeg ik

ook mijn steentje bij op de werkvloer. Hierdoor kreeg ik alles mee van de modewereld en ben ik er later toch een studie in gaan volgen.”

Het begin

Na zes leerzame jaren bij Tommy Hilfiger, ging Lotte aan de slag bij Interstar, het familiebedrijf van haar man Jorg. “We bleken niet alleen privé, maar ook op werkgebied een goede match te zijn. Daarom zeiden we al snel tegen elkaar dat we een eigen merk moesten lanceren. Niet veel later was Another-Label een feit.”

“Het begon met een Amsterdamse retailer als partner, maar wegens strategische verschillen besloten we toch om elk onze eigen weg te gaan. Jorg en ik zijn verdergegaan met het merk en hebben het naar een hoger niveau getild. Inmiddels is Another-Label heel breed vertegenwoordigd; er zijn meer dan twee-

honderd fysieke verkooppunten in Nederland, Duitsland en België, en online vind je Another-Label onder andere op websites als Zalando, Omoda en Orangebag.”

Van concept tot realisatie

“Als ik terugdenk aan hoe ik ben begonnen, zie ik mezelf weer zitten aan de keukentafel. Tot midden in de nacht heb ik samen met onze designer de eerste collectie van Another-Label ontworpen. Toen we niet veel later op de beurs stonden, dacht ik bij mezelf: nu kunnen we niet meer terug. De sneltrein rijdt en die volgende collectie moet er komen. De positieve reacties waren overweldigend, maar het was ook beangstigend om te realiseren dat de zichtbaarheid een feit was. Een merk opstarten en uitbouwen is uitdagend en gaat met vallen en opstaan. De start-upfase zijn we inmiddels door, dus nu zijn we onze plannen aan het realiseren.”



Een van die plannen is nog meer groeien op het gebied van bewustzijn. “Dus veel meer de focus op gerecyclede materialen. Another-Label streeft ernaar om elke collectie duurzamer te ontwerpen dan eerdere collecties. We willen onze ecologische voetafdruk verkleinen door een mix van conventionele en duurzame materialen aan te bieden. Een ander plan is het verbreden van onze productgroepen. Zo hebben we het afgelopen jaar onze eerste footwear collectie gelanceerd. Deze bestaat uit prachtige schoenen die handgemaakt worden in een Portugese familiefabriek.”

Waardevolle samenwerkingen

Another-Label gaat regelmatig waardevolle samenwerkingen aan onder de naam Another-Love. Een voorbeeld hiervan is de colab met JuiceBrothers. “Samen hebben we uniseks bedrijfskleding ontworpen voor het

personeel van de grootste cold pressed juice bar van Nederland. In alle bars in Nederland draagt het personeel nu de nieuwe bedrijfskleding die naadloos aansluit bij de kenmerkende JuiceBrothers huisstijl. Een ander voorbeeld is de samenwerking met MEA MARÈ, waarmee Another-Label de krachten heeft gebundeld om een sieradencollectie te ontwerpen. Onze nieuwste samenwerking is met Amy van der Horst. Zij maakt een aantal unieke keramieken vazen, gebaseerd op kleuren uit onze collectie. Zulke samenwerkingen vinden we onwijs leuk om te doen.”

“We gaan samenwerkingen aan omdat we willen verbinden. Een goed voorbeeld hiervan is Another-Local, een platform dat we in de eerste lockdown hebben opgestart. Via de website kon je als consument zien welke winkel bij jou in de buurt zat, zodat je lokaal kon shoppen

en kon zien welke winkel welke opties bood. Het was niet om verkoop te genereren voor Another-Label, maar juist om zichtbaarheid voor de retailer te creëren. Zo zijn we constant bezig om te kijken wat er binnen het thema van Another-Label past. Tegelijkertijd moet je nooit de focus verliezen, want je bent zo goed als je laatste collectie. Sourcing, stoffen, pasvormen, conscious ambition... alles moet kloppen. Doordat we zo'n ongelooflijk sterk team hebben dat bruijt van energie, kan Another-Label meer zijn dan een kledingmerk. Als je de juiste mensen om je heen verzamelt, kun je samen het verschil maken!”

**Another-
Label**

—NEW AMSTERDAM—

www.another-label.com

Heemstede Centrum kan weer **bruisen!**

Het voorjaar hangt in de lucht en de beperkingen zijn opgeheven. Alle redenen om de winkelstraat in Heemstede Centrum weer te laten bruisen! En dat gaan we doen.

De winkeliers staan klaar om de klanten nieuwe collecties te tonen en hun vertrouwde service te leveren. Heemstede Centrum staat garant voor gezellig winkelen, terrasje pakken, lunchen of dineren in een van de vertrouwde óf nieuwe horecagelegenheden. En de overkoepelende organisatie van winkeliers, BIZ Heemstede Centrum, staat in de startblokken om weer evenementen te organiseren. Bezoekers uit Heemstede en omstreken bieden we het vertrouwde gevarieerde winkelaanbod met vele unieke winkels waar de ondernemer veelal zelf in de winkel staat. En de evenementen zijn een extra aanleiding voor een bezoek aan Heemstede Winkelcentrum!

Bloemenfestival en Wijnloop 23 april

Het bloemencorso trekt dit jaar op zaterdagavond 23 april voor de tweede keer door onze winkelstraat. Tot aan de komst van de praalwagens is er gezelligheid in ons centrum. Vanaf 14.00 tot 20.00 uur maken we er met z'n allen een feest van. Er zal op meerdere plaatsen in de straat muziek zijn en er is van alles te eten en te drinken. De kinderen kunnen 's middags geschminkt worden en tot 20.00 uur is er een draaimolen voor de kleintjes. Om 17.00 uur start De Wijnloop. Een mooie gelegenheid voor een ander avondje uit.

Vanaf circa 20.15 uur legt de stoet bonte praalwagens de tocht door Heemstede Centrum af met hun bloemenpracht vanaf het gemeentehuis naar de Lanckhorstlaan. Dit geurige en kleurige spektakel is een beleving voor alle zintuigen.

Tussen 17.00 uur en 19.30 uur vindt De Wijnloop plaats. Dit is een nieuw evenement. Tijdens deze Wijnloop laten zo'n twintig winkeliers wijnen proeven. Het principe van De Wijnloop Heemstede is simpel en gezellig. Wijnlopers die willen meedoen, kopen een glas van hoogwaardig plastic op www.dewijnloop.nl. Met hun eigen duurzame, herbruikbare, plastic glas lopen de deelnemers door de winkelstraat en kunnen zij wijnen proeven in de ± twintig Wijnloopwinkels, waarbij ook een klein hapje geserveerd wordt. Tijdens De Wijnloop maken de deelnemers informeel en heel origineel kennis met onze mooie winkels en de bevlogen ondernemers in Heemstede.

Meedoen aan De Wijnloop?

Bestel uiterlijk 20 april een wijnglas met opdruk voor € 15,95 plus € 1,- reserveringskosten op www.dewijnloop.nl. Het wijnglas is het bewijs van deelname. Tijdig aanmelden is noodzakelijk. Het aantal glazen is beperkt.

Lentefair 22 mei

De Lentefair (voorheen jaarmarkt) is dit jaar op zondag 22 mei. Dit grote evenement telt ongeveer tweehonderd kramen, muziek en entertainment op verschillende plaatsen. Een bonte ketting van kramen vanaf de Postlaan over de Raadhuisstraat en Binnenweg tot aan de Koediefslaan, met zeer uiteenlopende waar, zal als vanouds vele mensen uit Heemstede en ver daarbuiten op de been brengen. Lekkere dingen en dranken om te proeven, boeken, kleding en schoenen tegen lage prijzen, sieraden, gadgets in allerlei soorten en maten enzovoort. De meeste winkels zijn deze zondag geopend!

Winkel en geniet in Heemstede Centrum

Ons mooie winkelcentrum in Heemstede Centrum is altijd de moeite waard om een dagje te shoppen, zeker met die mooie evenementen in het verschiep. Je bent van harte welkom! Voor het laatste nieuws betreffende Heemstede Centrum Raadhuisstraat & Binnenweg kun je ons volgen via Facebook en op www.wch.nl. Je kunt je daar ook aanmelden voor de nieuwsbrief.



HEEMSTEDEN
RAADHUISSTRAAT & BINNENWEG

Volle zalen in de Luifel en Oude Kerk!

Podia Heemstede is ontzettend blij dat de zalen weer volledig gevuld mogen worden en dat er ook extra kaarten kunnen worden verkocht. Ook voor voorstellingen en concerten die eerder op uitverkocht stonden. Spelen voor een volle zaal brengt zowel voor de artiesten als voor de bezoeker een extra dimensie!

Welke voorstellingen en concerten kun je de aankomende tijd zien?

Een aantal voorstellingen is doorgeschoven en is gelukkig toch nog te bezoeken. Denk aan Trio Alba, die concerten geven over de hele wereld. Of Nederlands meest veelzijdige zangeres Ellen ten Damme, maar ook cabaretduo Maartje & Kine. Daarnaast is onze agenda gevuld met veel nieuwe shows, houd dat ook in de gaten. Er zit zoveel goeds tussen!

Kijk naar onze eigen selectie hieronder en kom kijken en luisteren naar een voorstelling of concert! Wil je graag een compleet overzicht van het hele programma? Ga dan naar onze website www.podiaheemstede.nl. Dan kan je meteen kaartjes kopen. Voor jezelf of voor iemand anders. Gewoon als cadeau of zomaar als verrassing!

En dan nog even dit: het is moeilijk te voorspellen wat er de komende tijd verandert. Kijk daarom regelmatig op onze website voor eventuele veranderingen in het programma en de actuele coronaregels voor onze concerten en voorstellingen.

Wil je echt niks missen? Abonneer je dan op onze nieuwsbrief, dan blijf je sowieso op de hoogte van het laatste nieuws!

Podia Heemstede verheugt zich op je komst!

Het gehele programma staat op onze website www.podiaheemstede.nl.



De Oude Kerk
Wilhelminaplein
2103 GS Heemstede

Theater de Luifel
Herenweg 96
2101 MP Heemstede

www.podiaheemstede.nl

ZATERDAG 26 MAART - MUZIEK



Sax avec Elan - Muziek van o.a. Jacques Brel, Charles Aznavour en Edith Piaf
Oude Kerk • aanvang 20:15 uur • entree € 22,50

ZATERDAG 2 APRIL - KLASSIEK



Trio Alba - Internationale top! Schubert en Smetana
Oude Kerk • aanvang 20:15 uur • entree € 22,50

VRIJDAG 8 APRIL - CABARET



Leids Cabaret Festival - Finalistentour 2022
Theater de Luifel • aanvang 20:15 uur • entree € 18,50

ZATERDAG 9 APRIL - MUZIEK



Niki Jacobs - The Ballad of Mauthausen
Oude Kerk • aanvang 20:15 uur • entree € 22,50

ZONDAG 10 APRIL - TONEEL



Loes Luca - Uit het hoofd (try-out)
Theater de Luifel • aanvang 20:15 uur • entree € 22,00

VRIJDAG 22 APRIL - KLASSIEK



Anastasia Kobekina & Hanna Shybayeva - Russische reuzen
Oude Kerk • aanvang 20:15 uur • entree € 22,50

VRIJDAG 29 APRIL - TONEEL



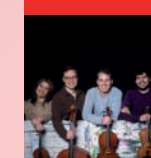
Het Volk - De bezoeking
Theater de Luifel • aanvang 20:15 uur • entree € 20,00

VRIJDAG 13 MEI - CABARET



Fabian Franciscus - Kleine wereld
Theater de Luifel • aanvang 20:15 uur • entree € 18,50

ZATERDAG 14 MEI - MUZIEK



Babylon Quartet - Babylon Songbook
Oude Kerk • aanvang 20:15 uur • entree € 22,50

VRIJDAG 20 MEI - CABARET



Maartje & Kine - Speelbeesten II
Theater de Luifel • aanvang 20:15 uur • entree € 19,50

Beleef Heemstede

Vind de leukste uitjes in de buurt

We kunnen er eindelijk weer op uit. Op de nieuwe website www.beleefheemstede.nl vind je volop inspiratie voor leuke uitjes en culturele activiteiten in de buurt. Op 4 maart is dit digitale platform feestelijk gelanceerd.

“Kort gezegd is BeleefHeemstede een online ontmoetingsplek voor inwoners van Heemstede en organisaties die activiteiten aanbieden”, legt Caroline Kloppenburg uit. Zij zet zich vanuit Plein1 actief in voor dit activiteitenplatform. “Wil je iets leuks ondernemen, dan zie je op de site wat er allemaal te doen is, zoals koekjes versieren voor kinderen, een lezing of klussen in de tuin met vrijwilligers.” Als coördinator van Plein1 heeft zij samen met een tiental partners uit de kunst- en cultuursector gewerkt aan het inrichten van het digitale platform. “Ik heb gemerkt hoe belangrijk het is om elkaar te leren kennen. Tijdens onze ontmoetingen zag ik ideeën ontstaan voor samenwerking, waardoor we met elkaar het culturele aanbod kunnen uitbreiden en verdiepen.”

Van en voor iedereen

Een paar dagen voor kerst ging BeleefHeemstede stilletjes online. “De site werd meteen al redelijk goed bezocht, wat laat zien dat er behoefte is aan een plek waar je al het aanbod overzichtelijk bij elkaar vindt”, constateert Caroline. De website wordt continu bijgehouden en verder uitgebreid met activiteiten van maatschappelijke en zorgorganisaties. Daarnaast kunnen inwoners zelf ook activiteiten aanbieden. “Wil je graag een lezing houden, een fotosafari organiseren of een kookworkshop geven? Dat vinden we superleuk, dus laat het ons vooral weten! Want het platform is er van en voor iedereen in Heemstede. En natuurlijk ook voor mensen in de omliggende gemeenten.”

Naast een activiteitenagenda heeft BeleefHeemstede nog veel meer te bieden. Caroline: “Het moet een plek worden waar inwoners hun talenten, kennis, vaardigheden en ervaring delen en inzetten voor anderen. Ook kun je jezelf aanmelden als vrijwilliger bij een van de partnerorganisaties. Verder willen we podcasts maken en bieden we ruimte voor foto's en filmpjes van inwoners over wat hen bezighoudt.”

Heemstede Live

Het wordt ook mogelijk op BeleefHeemstede om via een livestream een kijkje te nemen bij organisaties en activiteiten in de buurt. “Hoe leuk is het om gewoon thuis, op je telefoon of tablet, te kijken naar een concert of een lezing? Of om online mee te doen te met een yogales? Mensen die aan huis gebonden zijn of in een zorginstelling wonen, kunnen zo toch meedoen. We zijn nog volop bezig om het concept verder te ontwikkelen”, zegt Caroline. “Heb je leuke ideeën of ervaring met livestreams? Dan kunnen we je hulp goed gebruiken.”

Zetje in de rug voor de cultuursector

BeleefHeemstede is ontwikkeld met steun van de gemeente, die de cultuursector een zetje in de rug wil geven, na twee jaar van gedwongen sluitingen en beperkingen. Het is echt een platform voor en door lokale (culturele) organisaties, die zelf zorgen voor het onderhouden ervan. Dat past bij het cultuurbeleid van de gemeente, zoals beschreven in de nieuwe cultuurnota. Daarin staat dat de gemeente zich inzet voor het behouden en versterken van de culturele infrastructuur en daarin vooral een faciliterende rol wil spelen. Dit platform is daarvan een goed voorbeeld. Caroline: “Het platform is er, nu is het aan ons, partners en inwoners om het te vullen met aansprekende en inspirerende content. Ik hoop dat BeleefHeemstede zich als een olievlek gaat verspreiden over de hele gemeente.”



Beleef Heemstede betekent voor deze partners meer zichtbaarheid en de mogelijkheid om te netwerken.

Marieke Reehoorn van Lilaluna Verteltheater wil met haar verhalen de fantasie van kinderen aanzetten. Dat stimuleert hun ontwikkeling, onder andere op sociaal-emotioneel gebied. Ook bij volwassenen, zoals ouderen met dementie, hebben verhalen een positieve werking. “Op de website BeleefHeemstede kan ik laten zien wat ik doe. Daarnaast is het voor mij belangrijk als een verbindend platform, waar we elkaar als creatieve partners kunnen vinden en versterken. Omdat ik geen eigen theater meer heb, zoek ik bijvoorbeeld ruimte voor mijn voorstellingen.”

Mariska Pool van Stichting De Vrolijke Noot organiseert muzikale evenementen in zorginstellingen, voor kinderen met een ernstige beperking en ouderen met vergevorderde dementie. Ook brengt ze muziek naar kinderen op scholen en in de bibliotheek. “Ik vind het belangrijk om via BeleefHeemstede andere creatieve ondernemers te leren kennen, zodat we samen kunnen optrekken. Daarnaast vind ik het goed dat er nu een plek is waar al het aanbod overzichtelijk bij elkaar staat. Ik hoor namelijk best vaak dat mensen iets leuks hebben gemist, omdat ze niet wisten dat het er was.”

Denise van Nieuwenhuizen van Kennemerhart Oppeppers werkt bij ontmoetingscentrum Pleinhart met ouderen (circa 60+) die lichamelijk of mentaal achteruitgaan, maar graag mee willen blijven doen in de maatschappij. Ook mensen die het lastig vinden om zelf dingen te ondernemen, bijvoorbeeld omdat ze geen netwerk hebben, zijn er welkom. “Via BeleefHeemstede kunnen mensen kennismaken met innovatieve manieren van laagdrempelige dagbesteding, zoals lezingen, creatieve workshops, danslessen en bezoek aan musea en concerten. Daarnaast vind ik het belangrijk om te kunnen netwerken met andere aanbieders, zodat we beter gebruik kunnen maken van elkaars diensten.”



Agenda

- 18-20 maart Kunstbeurs Heemstede
- 18 maart Bram Bakker – Theater de Luifel
- 20 maart Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – De Treffers
- 23 maart Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Excelsior
- 26 maart Sax Avec Elan – Oude Kerk
- 2 april Trio Alba – Oude Kerk
- 8 april Leids Cabaret Festival – Theater de Luifel
- 9 april Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Jong FC Volendam
- 9 april Niki Jacobs – Oude Kerk
- 10 april Loes Luca – Theater de Luifel
- 18 april Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Noordwijk
- 22 april Anastasia Kobekina & Hanna Shybayeva – Oude Kerk
- 23 april Wijnloop – Heemstede Centrum
- 23 april Bloemenfestival – Heemstede Centrum
- 23 april Lisanne Dijkstra – Theater de Luifel
- 29 april Het Volk – Theater de Luifel
- 1 mei Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – TEC
- 7 mei Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Rijnsburgse Boys
- 13 mei Fabian Franciscus – Theater de Luifel
- 14 mei Babylon Quartet – Oude Kerk
- 20 mei Maartje & Kine – Theater de Luifel
- 21 mei Thuiswedstrijd Koninklijke HFC – Spakenburg
- 22 mei Lentefair – Heemstede Centrum



www.peers.nl



Stretching your weekend feeling

PEERS
AMSTERDAM



Medewerkers
vinden

Werk
uitbesteden

Werk
vinden

Opleiding
vinden

Spaarne Werkt is het nieuwe participatiebedrijf van de gemeenten Haarlem, Heemstede, Bloemendaal en Zandvoort. De vier bedrijven Paswerk, Pasmatch, Perspectief en Werkbedrijf Haarlem zijn samengevoegd. Zo kunnen wij mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt nog beter aan werk helpen en houden.

Spaarne Werkt schakelt tussen ontwikkelen, leren en werken. Wij willen dat onze medewerkers volwaardig mee doen op de arbeidsmarkt. Bij ons werken is méér dan gewoon werken.

Spaarne Werkt kan helpen bij: Medewerkers vinden, Werk uitbesteden, Werk vinden en Opleiding vinden. Met ons samen werken is méér dan gewoon samenwerken.

Spaarne Werkt heeft 900 gemotiveerde medewerkers. Zij werken voor tevreden werkgevers en opdrachtgevers. Met hen samenwerken is méér dan gewoon samen werken.

Onze maatschappelijke functie: mens en werk verbinden

Je zult Spaarne Werkt steeds vaker overal tegen komen. Kijk op onze website wat wij voor jou kunnen betekenen.

www.spaarnewerkt.nl



De symbolische start van Spaarne Werkt met de medewerkers (v.l.n.r.) Jan van Dam, Linda Roosloot en Celia Wegman; de bestuursleden (v.l.n.r.) Susanne de Roy van Zuidewijn – Rive (wethouder Bloemendaal), Gert-Jan Bluijs (wethouder Zandvoort), Floor Roduner (wethouder Haarlem, voorzitter), Jeroen Coops (directeur) en Sjaak Struijff (wethouder Heemstede).