Perfectionisten
in schadeherstel
BOSMAN KALIS
bosmanenkalis.nl
Bosman Automotive Group

Blijft altijd in de buurt

SANI-DUMP
A- merken sanitair & tegels tegen bodemprijzen
ONZE KRACHT
A-merken sanitair & tegels
Ruim 30 jaar dé specialist
Beste service, beste prijs
Gratis deskundig advies
www.sanidump.nl
OUD-BEIJERLAND
WILLEM BEUKELSZSTRAAT 6C

Hoekschewaard.nl

KOOP LOKAAL



PAG 12

GROOTE WAARD MAKELAARS & TAXATEURS

Drie generaties, één vak



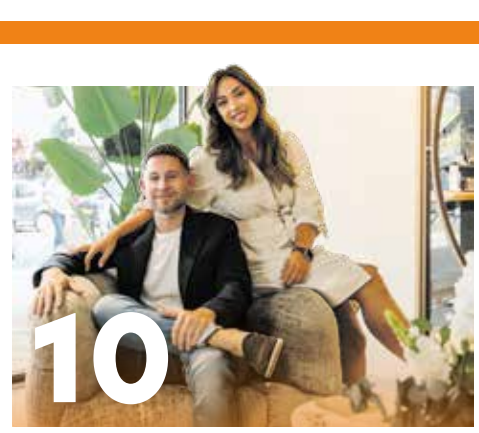
05

BISTRO RUISSEAU
Joie de vivre



07

FRIS MONDZORG
10 jarig bestaan



10

BEKKERS NAAIMACHINES
De comeback van de naaimachine



16

VAN DER WULP AUTOBEDRIJVEN
60 jaar Volvo

Welkom bij het leukste, gezelligste restaurant van de Hoeksche Waard

Paviljoen de Oude Tol



Genieten van goed eten, tegen ouderwetse prijzen!

De perfecte locatie om samen herinneringen te maken.

Paviljoen De Oude Tol Oud-Beijerland

8 bieren van de tap — v.a. € 2.95

Hoofd-gerechten — v.a. € 16.50

Fles heerlijke huiswijn

Flessen wijn incl. grote fles tafelwater (plat of bruisend). — € 16.90

Paviljoen De Oude Tol is dé plek in Oud-Beijerland om samen te genieten van mooie momenten met familie, vrienden en collega's. Schuif aan voor een gezellige lunch, een sfeervol diner, een uitgebreide High Tea of een ontspannen borrel. In een warme en gastvrije sfeer voelt ieder bezoek als een klein uitje. Ook voor feesten en bijzondere gelegenheden bent u bij ons aan het juiste adres.

Enkele voorbeelden van onze menukaart

Lunchgerechten, v.a.	€ 6,90
Kidsgerechten, v.a.	€ 4,50
Ruime portie kippendijen saté, 5 stokjes	**€ 19,00**
Kogelbiefstuk	€ 19,90
Grote Noordzeetong (geen sliptong!)	**€ 23,90**
	2 stuks € 35.90
Heerlijke desserts, v.a.	€ 2,25

Wij serveren alle gerechten met groente of salade, sauzen naar keuze en ambachtelijke frites.

Randweg 35, Oud-Beijerland

Bel: 0186 685 903

150 gratis parkeerplaatsen voor de deur!

Wij zijn geopend van dinsdag t/m zondag vanaf 12:00 uur.
Om teleurstelling te voorkomen is reserveren gewenst.

Bekijk ons menu en reserveer uw tafel via www.oudetol.nu of scan de QR-code.

Uniek in de regio: door onze speciale geluidsisolatie kunt u uw gezelschap goed verstaan. Zelfs als alle tafels bezet zijn.

Lunchen - Dineren - High Tea

ZOMER



Wat een warmte hebben we gehad. Tropische temperaturen teisterden Nederland. Ik vond het af en toe iets te warm. We zijn het niet gewend want we jakkeren graag door in ons gehaaste tempo. En dat moet je juist niet doen. We gingen niet op vakantie want mijn man wilde klussen. Hij heeft in de bloedhitte zijn best gedaan en het is bijna klaar. Netjes naar zijn zin. Hoe warm het ook was, hij ging gestaag door. Warm of niet, zijn vakantie is klussend voorbij gegaan. Ik heb me binnen vermaakt. Rustend, af en toe een serie kijken en vooral relaxen. Iets wat hij weer niet kan. Klussen is zijn manier van ontspannen. Later in het jaar zullen we nog wel samen weg gaan. Lekker samen genieten en wat relaxen. Dat doen we altijd buiten de deur. In huis is er genoeg voor hem te doen en ik blijf dan gauw toch in het werkritme zitten. Ik hoop dat u wel een lekkere vakantie heeft gehad en bent bijgetankt. Wij wel en we zijn klaar voor het tweede half jaar met de aftrap nu in september. Een editie met weer mooie verhalen van ondernemers. Lees lekker de reportages van Van der Wulp, Groote Waard Makelaars en Taxateurs, Fris Mondzorg en de nieuwe winkel van Bekkers Naaimachines in Puttershoek. Kleurrijke artikelen, mooie verhalen dus veel leesplezier en tot de volgende editie.

Jeannette

05 **BISTRO RUISSEAU**
Joie de vivre

07 **FRIS MONDZORG**
Bestaat 10 jaar

09 **MAKELAARDIJ DE JONG**
Ruimte voor (lokale) ondernemers

10 **BEKKERS NAAIMACHINES**
De comeback van de naaimachine

12 **GROOTE WAARD MAKELAARS & TAXATEURS**
Drie generaties, één vak

16 **VAN DER WULP AUTOBEDRIJVEN**
Zestig jaar Volvo

19 **POLITIE HOEKSCHE WAARD**
Criminelen spelen in op overgang IDEAL naar WERO

21 **UITAGENDA**
Wat is er te doen in de Hoeksche Waard?

Colofon

E-mail: redactie@hoekschewaard.nl
Telefoon: 06 - 10 703 710
Website: Hoekschewaard.nl
Uitgever: Jeannette van der Lee - Rose
Oplage: 50.000 huis-aan-huis verspreid in de gehele Hoeksche Waard
Verspreiding: Reclameverspreiding Bouwman
Geen krant? klachten@bouwman-reclame.nl

Redactie: Mirjam Neeleman, Jeannette van der Lee - Rose, Henriëtte Werndlij-Pille
Vormgeving: Tristan Hoogendoorn
Fotografie: Nanda Zee

Wil je ook meedoen?

Neem dan snel contact met ons op via **j.vanderlee@hoekschewaard.nl**
Dan komen we ook bij u of uw bedrijf langs en schrijven we een uniek verhaal.

Wij danken alle enthousiaste adverteerders en eenieder die aan deze editie heeft meegewerkt voor het in ons gestelde vertrouwen!

De volgende editie zal in oktober verschijnen.

KLAAR VOOR HET WINTERSEIZOEN?
BEGIN NU!

Na de zomervakantie weer volop aan het werk of sporten?
Veel zitten, autorijden of werken in dezelfde houding kan bestaande klachten verergeren en ervoor zorgen dat je minder soepel beweegt.
Of je nu veel sport, lichamelijk werk doet of juist veel achter een bureau zit: geef je lichaam de aandacht die het verdient.

Een therapeutische sportmassage van Christine Sjouke helpt je om spanning en stijfheid aan te pakken, zodat je weer vrijer kunt bewegen. Wacht niet tot klachten je werk of sport beperken..

NU PIJNVRIJ BEWEGEN IS OPTIMAAL
HET WINTERSEIZOEN IN.

Plan jouw behandeling en start het nieuwe seizoen fit, soepel en met vertrouwen.

In het pand is ook de enig erkende gediplomeerde chiropractor Molly Shelton werkzaam.

Breng je lijf weer in balans!



Positieve Gezondheid Hoeksche Waard
Oostdijk 55
3261 KC Oud-Beijerland

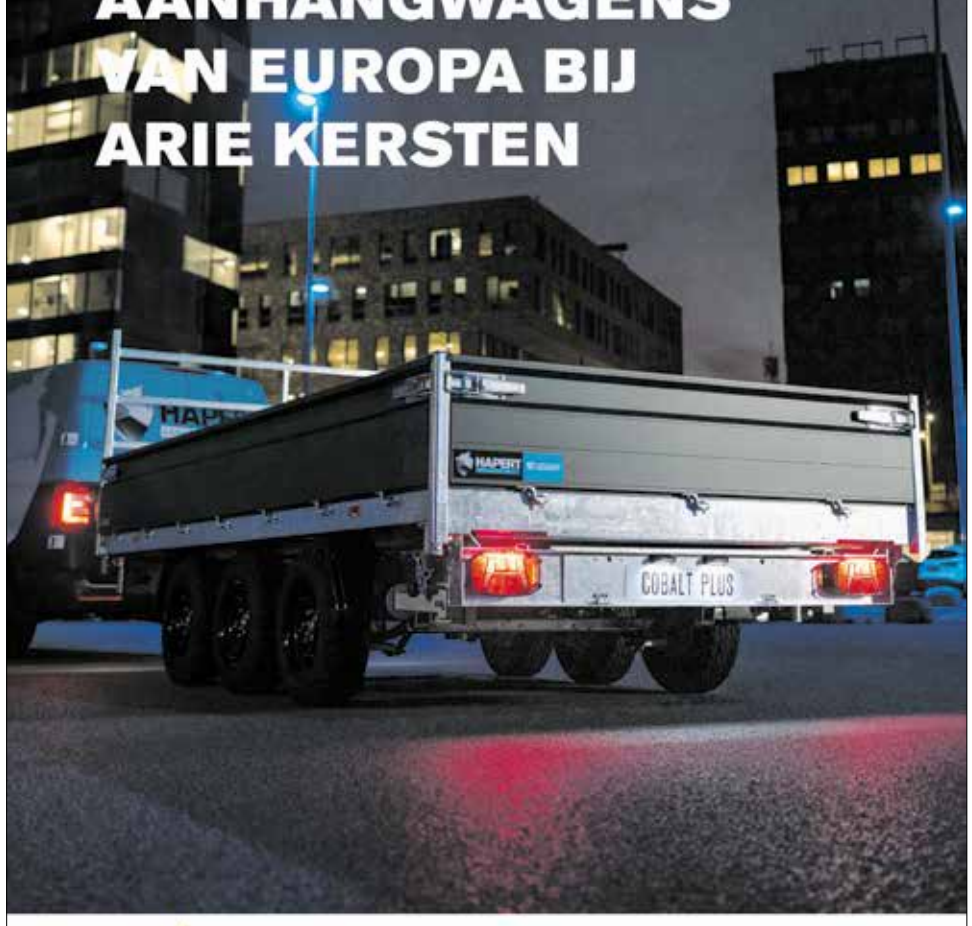
06 - 21656222
positievegezondheidhw@gmail.com
positievegezondheid-hw.nl

POSITIEVE GEZONDHEID
HOEKSCHE WAARD

10 JAAR CHASSIS GARANTIE

HAPERT
AANHANGWAGENS

KOOP DE STERKSTE AANHANGWAGENS VAN EUROPA BIJ ARIE KERSTEN



ARIE KERSTEN
AANHANGWAGENS

WILLEM BEUKELSZSTRAAT 15
3261 LV OUD-BEIJERLAND
+316 41527964
INFO@ARIEKERSTENAANHANGWAGENS.NL

MAANDAG T/M VRIJDAG 08.00 - 17.00 UUR.
ZATERDAG 09.00 - 12.00 UUR
ZONDAG GESLOTEN

LAAGSTE PRIJS GARANTIE



Elders toch goedkoper?
Kom langs voor een beter aanbod!

- Zelfde product tegen een **lagere prijs**
- **Inclusief** montage en inmeten
- Offerte van concurrent? Neem mee!

Zonwering Specialist
WULLEMS

Leeuwenhoekweg 4 Hellevoetsluis
Hoefsmidstraat 46a Hoogvliet
Watertoren 49f Dirksland

Voor openingstijden, zie website:
www.wullems.com

ModaLisa
Meer dan mode



Nieuwe collectie nieuw merk!
Maak kennis met ons nieuwe merk G-maxx
en ontvang t/m 30 september 10% korting!

Kerkstraat 31-33 3295 BD 's-Gravendeel 078-6731782



TEGELS - SANITAIR - DORDRECHT
Een showroom vol met schoonheid in tegels en sanitair!



VAN DIJK TEGEL
TEGELS | SANITAIR

Maxwellstraat 5, 3316 GP DORDRECHT | 078-6512324
www.vandijktegel.nl | info@vandijktegel.nl
openingstijden: maandag t/m vrijdag 08.30-17.00uur

Tekst: **Mirjam Neeleman**
Fotografie: **Megan Lips**

JOIE DE VIVRE

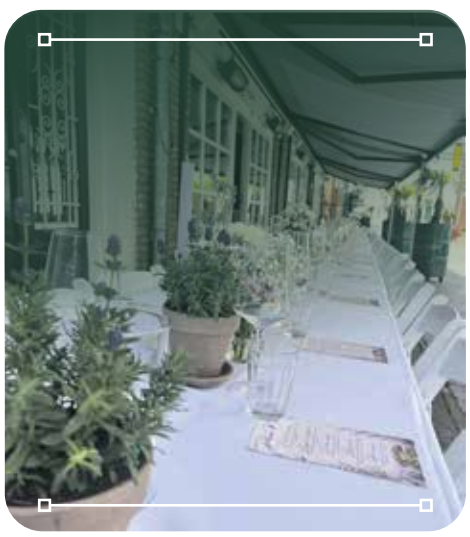


Bij Bistro Ruisseau draait het om meer dan alleen la bonne cuisine. Het gaat om de avond eromheen: sfeervol gedekte tafels, Franse elegantie, mooie wijnen, kaarslicht, traditionele gerechten en goed gastheerschap.

Met een nieuwe menukaart, bijzondere evenementen en de opening van Le Salon du Ruisseau laten Stefan en Leah de Franse levenskunst de komende maanden nog meer tot leven komen. Iedere drie maanden organiseren ze bovendien een speciale avond rond een Franse streek.

In de Provence

Eén lange tafel op het terras, alsof je je even in de Provence waant: zonnig, geurig en met die ontspannen mediterrane elegantie. *'Het was een fantastische middag. Gasten die los van elkaar hadden geboekt raakten vanzelf met elkaar in gesprek en tegen het einde van de avond stond iedereen samen te dansen,'* vertelt Stefan.



Een vleugje Bourgogne

Dat ongedwongen gevoel wil Ruisseau vasthouden. Op zondag 27 september staat de Bourgogne centraal. *'Een streek waar eenvoud en luxe moeiteloos naast elkaar bestaan,'* zegt Stefan. *'De Bourgondische keuken is van oorsprong behoorlijk boers. Wij geven daar een verfijndere draai aan, zodat het wel echt Ruisseau blijft.'* Stevige klassiekers dus, maar met Stefans eigentijdse signatuur. Ook in het glas wordt die balans gezocht: volle witte Bourgognes naast rode wijnen die juist gekoeld en fris worden geschonken. Bij mooi weer buiten, anders binnen tussen warme tinten en kaarslicht.

NIEUW bij Bistro Ruisseau: Le Salon du Ruisseau

Het voormalige cafégedeelte naast het restaurant is volledig omgevormd tot Le Salon du Ruisseau: een intieme privéruimte voor diners, borrels, zakelijke bijeenkomsten en andere bijzondere gelegenheden. Voor een zittend diner is er plaats voor bijna twintig gasten; bij een borrel kunnen er maximaal veertig mensen terecht. Leah: *'De invulling van een avond in Le Salon is altijd maatwerk, afgestemd op de wensen van de gasten. Met een eigen bar en persoonlijke bediening houden we het intiem en exclusief.'*



Les favoris du public

Na een vakantie van 6 tot en met 20 september opent Bistro Ruisseau op 23 september weer de deuren én start een nieuw culinair seizoen. Iedere drie maanden voert Ruisseau een nieuwe kaart. *'Het blijft lastig om die samen te stellen,'* zegt Stefan met een glimlach. *'Er zijn inmiddels zoveel publiekslievelingen, maar je kunt niet alles laten staan. Toujours des choix difficiles.'* Oftewel: keuzes, keuzes, keuzes. Op de herfstkaart maakt de coquille met zachtgegaard buikspek en langoustine-bisque zijn grand retour. Ook de hertenstoof met champignons, zilverui en aardappelmousseline komt terug. Vanaf 15 oktober begint het wildseizoen met verschillende wildgerechten als spécialité de la maison. Op 18 november volgt de Beaujolais en richting december verandert het restaurant opnieuw van gedaante.

Vier de kerst in la douce France

Ook in december is Bistro Ruisseau een plek waar je wilt zijn, met fonkelende lichtjes, kaarsen en de sfeer van Parijs in de winter. Tijdens de kerstdagen serveert de bistro een vast zesgangenmenu, óók voor les petits enfants. Geen standaard friet en snacks: vorig jaar stonden er bijvoorbeeld zelfgemaakte vissticks op het kinderkerstmenu. '*Voor kinderen is het belangrijk om al vroeg smaak te ontwikkelen. Daarom doen we het net even anders, maar het moet vooral ook gewoon echt lekker zijn.'* Het past precies bij Ruisseau: Franse elegantie in ambiance en cuisine, maar zonder stijve etiquette. Goed eten mag verfijnd zijn, een mooie fles wijn hoort erbij en een avond hoeft vooral niet te vroeg afgelopen te zijn. Stefan en Leah kijken dan ook met plezier vooruit naar herfst en winter: seizoenen vol warmere smaken, rijkere gerechten en intiemere avonden.

Houd ook de socials in de gaten voor Le menu du jour en Les spécialités naast de à-la-cartekaart. Want ook tussen alle speciale gelegenheden door is er genoeg reden om bij Ruisseau neer te strijken voor een lunch, borrel of romantische avond. Even Frankrijk, gewoon in Oud-Beijerland. Joie de vivre et bon appétit!

Agenda

6 t/m 20 september:	Gesloten i.v.m. vacance
27 september:	Bourgogne-editie
15 oktober:	Start wildseizoen
18 november:	Beaujolais
23, 24, 25 december:	Vier de kerst
Medio januari:	Elzas-editie



Bistro Ruisseau
Oostdijk 54
3261 KH Oud-Beijerland
0186 - 840978
info@bistroruisseau.nl
bistroruisseau.nl
Volg ons ook op

aandacht, tijd en liefde voor ieders mondgezondheid

Tekst: **Mirjam Neeleman**
Fotografie: **Nanda Zee**



TIEN JAAR FRIS MONDZORG



Tien jaar geleden begon mondhygiënist Valerie van Brakel haar eigen praktijk aan de Oud-Cromstrijensedijk WZ 26 in Klaaswaal. Inmiddels werken er drie mondhygiënisten, zijn er twee behandelkamers en weten patiënten uit de Hoeksche Waard haar goed te vinden. Toch voelt het voor Valerie allesbehalve alsof er al een decennium verstreken is. Het plezier in haar vak is er nog altijd, misschien zelfs meer dan toen ze begon.
In die tien jaar groeide niet alleen haar praktijk, maar veranderde ook de mondzorg zelf. Preventie speelt een steeds grotere rol en ondertussen dient zich alweer een nieuwe uitdaging aan: hoe houden we het gebit van een steeds ouder wordende generatie gezond?

‘Het voelt helemaal niet als tien jaar’

‘Ja, tien jaar alweer,’ zegt ze lachend terwijl ze haar wenkbrauwen optrekt. *'Als je tegen mij zegt dat ik hier drie of vijf jaar zit, geloof ik het ook. Het voelt helemaal niet als tien jaar.’* Inmiddels is ze zo'n vijftien jaar mondhygiënist en nog steeds noemt ze haar beroepskeuze zonder aarzelen een van de beste beslissingen uit haar leven. Ze wist vooral dat ze iets in de zorg wilde, maar welke richting precies was nog onduidelijk. Werken met baby's trok haar niet direct, de ouderenzorg evenmin want, zoals ze zelf nuchter en gekscherend op z'n Valeries zegt, *‘Ik zag mezelf nou ook niet bepaald konten wassen,’* Na de middelbare school begint Valerie als tandartsassistent en toen ze voor het eerst met een mondhygiënist meeliep, dacht ze: Dit is precies wat ik wil. Ze werkte jarenlang in diverse praktijken in de Hoeksche Waard, Rotterdam en Utrecht, waardevolle ervaring die de basis zou vormen voor haar eigen praktijk. In 2016 startte ze FRIS mondzorg, toen nog met één dag per week. Nu, bijna tien jaar later, is FRIS mondzorg uitgegroeid tot een professionele en geliefde praktijk.

‘We hebben de tijd’

Het grootste voordeel van een eigen praktijk zit voor Valerie in de vrijheid om haar vak uit te oefenen zoals zij vindt dat het moet. Daarbij keert één woord steeds terug: tijd. Nieuwe patiënten krijgen standaard een uur. Ook als achteraf blijkt dat een half uur voldoende was. *‘Dan gaan we maar even koffie drinken’,* lacht ze. Die ruimte is er om kennis te maken, vragen door te nemen en te kijken wat iemand nodig heeft. Hier draait het niet alleen om een gezonde mond, maar ook om hoe iemand zich in de stoel voelt. Bij angstige patiënten is dat extra belangrijk. Valerie ziet geregeld mensen die jarenlang niet bij een tandarts of mondhygiënist zijn geweest en wie na al die tijd eindelijk binnenstapt, krijgt geen standje. ‘*Wij zeggen nooit: u bent wel héél lang niet geweest. We zeggen liever: goed dat u er bent!*’ Angst zit lang niet altijd alleen in pijn, weet Valerie te vertellen. Ook het verlies van controle speelt een grote rol. Daarom wordt duidelijk afgesproken: hand omhoog betekent stoppen. *‘Maar dan moet je dus ook wel écht stoppen. Anders werkt het niet.’* Ook oude ervaringen blijken hardnekkig. De schooltandarts van vroeger komt nog regelmatig ter sprake.



Wij zeggen nooit:

~~*u bent wel héél lang niet geweest.*~~

We zeggen liever:
goed dat u er bent!

‘Ik heb patiënten die hier al tien jaar komen en nog steeds zeggen: Oh, moet ik weer. Maar veel patiënten zeggen na afloop ook: Het viel reuze mee… eigenlijk best fijn.’ Vertrouwen bouw je volgens Valerie op door uit te leggen wat je doet, niets onverwachts te doen en iemand serieus te nemen. *‘De meiden zeggen het hier ook: we hebben de tijd, we doen het rustig aan.'*



De fundering van de mond

Tegelijkertijd verandert door de jaren heen het vak zelf. Waar vroeger bij een slecht gebit sneller werd gekozen voor trekken en een kunstgebit, ligt de nadruk tegenwoordig veel sterker op het behouden van het eigen gebit. En dus op preventie. Valerie maakt de vergelijking met een huis op zandgrond. *'Het is simpel.'* zegt ze. *'Een huis kan hartstikke mooi zijn, maar als de fundering eronder wegzakt, stort uiteindelijk alles in. Wij zijn eigenlijk van de fundering.'* Bloedend tandvlees kan een eerste waarschuwing zijn. Wanneer ontstekingen niet worden aangepakt, kan uiteindelijk ook het kaakbot worden aangetast. Valerie is heel duidelijk: *'Kaakbot weg? Op is op, dat komt niet meer terug.'* Daarom draait veel om goed poetsen en reinigen tussen tanden en kiezen. Wat daarbij het beste werkt, verschilt per persoon. *'Ik heb ook patiënten die met de hand poetsen en dat keurig doen. Dan ga ik echt niet zeggen dat ze ineens elektrisch móéten poetsen.'* Geen mond is hetzelfde.



Gingivitis, beginnende tandvleesontsteking, is de voorloper van parodontitis, dat zelfs het kaakbot kan aantasten. Wie er snel bij is, voorkomt veel ellende en houdt de mondflora gezond. Nieuwe cliënten krijgen altijd een volledig uur, rust, tijd en aandacht.

'Leer ze gewoon water drinken'

Preventie begint bovendien steeds vroeger. Valerie ziet het liefst dat jonge kinderen al eens meekomen met hun ouders. Niet pas wanneer er pijn of een gaatje is, maar gewoon om te wennen. Even op schoot, spiegeltje erbij, tanden tellen. *'Als je dat spelenderwijs doet, leren kinderen dat het helemaal niet eng is. En ondertussen kun je ouders al tips geven.'* Want juist bij jonge kinderen valt nog veel winst te behalen. Valerie ziet veel gaatjes en wijst vooral op wat kinderen gedurende de dag drinken. *'Er gaat vaak te veel zoet in. En mensen denken bij iets zonder suiker soms: dan zal het wel goed zijn. Maar zuur is óók een belasting voor je glazuur.'* Haar advies is even nuchter als simpel: *'Leer een kind water drinken.'* Gewoontes ontstaan vroeg. Precies daarom zou mondgezondheid volgens haar ook op jonge leeftijd meer aandacht mogen krijgen.



> "Leer een kind water drinken"

En dan worden we oud

Een andere uitdaging die ontstaat, is het gebit van ouderen. Het is goed nieuws dat we onze tanden en kiezen langer behouden, maar het betekent ook dat steeds meer ouderen straks met eigen tanden, kronen, bruggen en implantaten in een verzorgings- of verpleeghuis wonen. Ook de branchevereniging erkent dit probleem. *'Onze ouderen hebben steeds vaker nog een eigen gebit, maar wie gaat dat goed verzorgen?'* Ze ziet in haar eigen praktijk wat er kan gebeuren wanneer patiënten dementeren en mondverzorging achteruitgaat. *'Je schrikt echt als je ziet wat er in één jaar tijd in een gebit kan gebeuren, zeker op latere leeftijd.'* Het gaat daarbij niet alleen om het cosmetische stuk, maar meer om de functionaliteit van het gebit. Een slecht gebit kan pijn veroorzaken en eten bemoeilijken.





Verzorgenden hebben volgens Valerie niet altijd de specifieke kennis voor goede mondzorg, maar vooral speelt de tijdsdruk in de zorg een grote rol. Een mondhygiënist naar een zorginstelling laten komen klinkt logisch, maar is praktisch ingewikkeld. Apparatuur moet mee en behandelen is er een stuk lastiger dan in een volledig ingerichte praktijk. *'Misschien'*, oppert Valerie, *'moeten nieuwe zorginstellingen in de toekomst standaard beschikken over een geschikte behandelruimte voor tandarts en mondhygiënist.'*

Poetsen maar!

Zelf heeft ze haar plan voor later al klaar. *'Dan ga ik gewoon vrijwilligerswerk doen. Een paar ochtenden naar een tehuis. Beetje praten, koffie erbij en dan zeg ik: kom, nu gaan we poetsen!'* Het is een typisch Valerie-antwoord: praktisch, een beetje laconiek maar ondertussen bloedserieus.

Maatschappelijk betrokken

Tien jaar geleden begon ze haar praktijk om haar vak op eigen manier uit te oefenen, vanuit de betrokkenheid bij de wereld om haar heen. Binnen haar eigen invloedssfeer wil ze graag iets goeds bijdragen. En dat is gelukt. FRIS mondzorg maakte een groei door maar ondanks een veranderend beeld in mondhygiëne bleef de basis onveranderd: aandacht voor de patiënt, voorkomen in plaats van repareren en vooral de tijd nemen. Vanuit die stevige fundering kijkt Valerie nu vooruit. Ze signaleert nieuwe uitdagingen in de mondzorg en beweegt mee met wat patiënten en de samenleving nodig hebben. Zo groeit haar praktijk niet alleen in omvang, maar vooral in betekenis en dat laatste was precies wat Valerie voor ogen had toen ze haar eigen praktijk startte.

Voor wie is FRIS mondzorg een uitkomst?

Eigenlijk voor iedereen die houdt van een frisse start en van een praktijk waar je met een goed gevoel weer de deur uit gaat. Maar zeker voor mensen die:

- Weer eens écht willen laten schoonmaken
- Merken dat hun tandvlees gevoelig wordt
- Al een tijd niet geweest zijn
- Twijfelen, schamen of bang zijn
- Een momentje voor zichzelf willen
- Pubers met een beugel
- Kinderen hebben die poetsinstructie nodig hebben
- Diabetes of hart- en vaatproblemen hebben (waar een rustige mond extra belangrijk voor is)



Voor ons 10-jarig bestaan geven wij 3 mondverzorgingspakketten weg. Wil je kans maken op een van deze pakketten? Stuur dan uiterlijk 30 september een mail naar: Fris10jaar@hotmail.com en vertel ons waarom jij zo'n FRIS mondverzorgingspakket graag zou willen winnen.



Fris mondhygiëne

Fris Mondzorg
Oud-Cromstrijensedijk WZ 26
3286 BT Klaaswaal
0186 - 711107
info@frismondzorg.nl
frismondzorg.nl
Volg ons ook op:



TIJD VOOR DE VOLGENDE STAP?

Een ander huis | Een andere plek | Een nieuwe fase

Dan begint het met één vraag:

WAT IS UW WONING WAARD?

Scan de QR code voor een vrijblijvende afspraak

Bij Makelaardij De Jong combineren we lokale kennis met een sterke marketingaanpak en een groot netwerk van woningzoekers.
Klaar om uw woning te verkopen? Wij staan voor u klaar.

MAKELAARDIJ DE JONG

makelaardijdejong.nl

Ruimte voor (lokale) ondernemers



Tekst: **Mirjam Neeleman**

AAN DE INDUSTRIESTRAAT IN STRIJEN VERRIJZEN DIT JAAR MAAR LIEFST 46 NIEUWE BUSINESSUNITS.

Voor Jens is dit één van de projecten waar hij enthousiast van wordt.

In Strijen is al lange tijd nauwelijks nieuw bedrijfsmatig vastgoed ontwikkeld. *'Er is hier zeker vijftien tot twintig jaar geen ontwikkeling van deze omvang geweest.'*

De units, van ongeveer 40 tot 100 vierkante meter, krijgen een hoogte van zo'n acht meter en worden casco opgeleverd. Ondernemers kunnen ze daardoor naar eigen wens indelen, bijvoorbeeld met een verdiepingsvloer. Jens ziet vooral kansen voor lokale ondernemers die opslagruimte zoeken of uit hun huidige ruimte groeien.

Ook in Oud-Beijerland is Makelaardij De Jong betrokken bij een groot bedrijfsmatig project. Deze zomer ging aan de Anthony Fokkerstraat de bouw van Businessunits De Bosschen officieel van start, met 64 units van 40 tot maar liefst 900 vierkante meter. De belangstelling onder ondernemers is groot: voor het merendeel van de units zijn inmiddels contracten getekend.



Vooruitkijken en potentie zien

Juist zulke projecten laten zien hoe breed hij zijn vak ziet. Bij nieuwbouw en bedrijfsmatig vastgoed begint het werk meestal lang voordat er iets te koop staat. Een vergunning, leegstaand gebouw of locatie met potentie kan aanleiding zijn om verder te kijken en een passende ontwikkelaar te zoeken. *'Je bent niet alleen bezig met wat er vandaag te koop staat, maar ook met wat er over een paar jaar nodig is.'*

Van drie kerstkaarten naar snel schakelen

Jens maakte nog een heel andere woningmarkt mee. *'Ik stam uit de tijd dat een huis drie jaar op de plank lag en je mensen drie keer een kerstkaart stuurde voordat het verkocht was.'* Het contact met klanten was toen intensiever. Soms werd maandelijks gebeld over de voortgang. Tegenwoordig ligt het tempo behoorlijk hoger. Toch probeert Jens het persoonlijke contact vast te houden.

Het kantoor heeft al jarenlang zo'n achttien tot twintig procent van de markt in de Hoeksche Waard in handen. *'Dat we hier de gevestigde orde zijn en onze reputatie hoog hebben gehouden, helpt.'*

> *'Wij zijn een makelaar waar klanten voor het hele traject op kunnen vertrouwen'*

Zichtbaar blijven

Zichtbaar blijven is belangrijk, via Funda, social media, nieuwsbrieven, de krant en zelfs een verkocht-bord in de straat. *'Als mensen eenmaal het idee krijgen om te verhuizen, moet je zorgen dat je in beeld blijft.'* Tegelijkertijd hecht Jens aan vakkennis. *'Wij zijn een makelaar waar klanten voor het hele traject op kunnen vertrouwen. Van verkoop en taxatie tot nieuwbouw en bedrijfsmatig vastgoed: doordat we al die disciplines in huis hebben, kunnen we klanten breed en goed adviseren.'*

Ervaring doorgeven

Zijn ervaring geeft Jens graag door aan de nieuwe generatie makelaars. *'Zij hebben de tijd van echt jagen op aanbod nooit meegemaakt.'* Jaarlijks voert het kantoor zo'n 350 uitgebreide gesprekken met potentiële klanten. Goed voorbereid zijn, weten wat er speelt en mensen adviseren: ook dat hoort bij het vak.

Kansen zien en vooruitkijken

En misschien is dat precies wat het vak voor hem zo leuk houdt, ook na al die jaren. *'De tijd van drie kerstkaarten voordat een huis verkocht was, ligt ver achter ons. Maar de kern is onveranderd: scherp zien waar kansen ontstaan, de markt door en door kennen en altijd een stap vooruitdenken.'*

Waar kunnen geïnteresseerden terecht voor meer informatie?

Bekijk het aanbod op de website, bel of loop gezellig binnen bij een kantoor voor een kop koffie en een adviesgesprek op maat.

MAKELAARDIJ DE JONG

De Jong Oud-Beijerland
West-Voorstraat 29
3262 JP Oud-Beijerland
0186 - 617 555
info@makelaardijdejong.nl
makelaardijdejong.nl

De Jong Puttershoek
Pieter Repelaerstraat 61 B
3297 BL Puttershoek
078 - 673 62 55
puttershoek@makelaardijdejong.nl
makelaardijdejong.nl

De comeback van de naaimachine

Tekst: **Mirjam Neeleman**
Fotografie: **Nanda Zee**

BEKKERS



Wie bij een naaimachine nog denkt aan oma, een mandje garen en de zoom van een broek, heeft iets gemist. Want terwijl een oudere generatie de kunst van het zelf kleding maken nooit heeft losgelaten, ontdekt een jonge generatie nu hoe leuk het is om achter de naaimachine te kruipen. Ze maken hun eigen kleding, vermaken vintage vondsten, borduren ingewikkelde ontwerpen en showen het resultaat op sociale media. Wat jarenlang een wat degelijk of zelfs tuttig imago had, is weer creatief, duurzaam en behoorlijk hip.

Rick en Amber Bekkers zien het met plezier gebeuren. Rick is inmiddels de vijfde generatie in een familie die al sinds ongeveer 1890 in naaimachines zit. Het verhaal begint rond 1890 in Tiel, daarna ruim tachtig jaar in Dordrecht en sinds kort vanuit een prachtig winkelpand in het centrum van Puttershoek.



Een nieuwe insteek

Waar zelf naaien ooit vooral een kwestie van zuinigheid was, gaat het tegenwoordig veel meer om creativiteit en eigenheid. Tegenover de zogenaamde snelle en goedkope fashion staat een groeiende behoefte aan duurzaamheid en hergebruik van kleding. De naaimachine heeft ineens weer een verrassend eigentijds verhaal.

> Vroeger maakte je kleding zelf omdat dat goedkoper was. Nu kun je voor een paar tientjes iets kopen. Zelf maken doe je dus niet meer per se om geld te besparen

Rick: *'De manier waarop mensen leren naaien is ook veranderd. Waar vroeger naaibladen als Burda en Knipmode populair waren, compleet met papieren patronen, staat tegenwoordig vaak een telefoon of tablet naast de naaimachine.'* Papier en patroon aan de ene kant, pauzeren en terugspoelen aan de andere. *'Vroeger leerde je naaien van iemand anders of ging je op naailes. Nu zoek je online een tutorial en probeer je het gewoon.'* Ook de sociale media en zorgen over het milieu spelen volgens Rick een grote rol in de comeback van de naaimachine.

Rick: *'Er wordt door jonge mensen veel online geplaatst als het gaat over hun eigen creaties.'* Maar de hernieuwde belangstelling voor het zelf maken heeft ook een serieuzere ondertoon. Rick: *'De keerzijde van fast fashion en massaproductie, is de mondiale groeiende textielberg die schuurt met het milieubewustzijn. Zelf maken, vermaken en repareren past daar naadloos bij: niet klakkeloos iets nieuws kopen, maar bewuster omgaan met wat je draagt en wat je al hebt.'*



Vijf generaties draad en garen

Rick was 23 toen hij in de zaak van zijn vader Fred Bekkers stapte. Een paar jaar geleden nam hij het bedrijf officieel over, al is zijn vader nog altijd actief binnen de onderneming. Met de vijfde generatie veranderde ook de manier van ondernemen. Rick bouwde een webshop en daarmee werd het bereik van de winkel in één klap veel groter. *'Door de webshop kwamen er ineens klanten uit het hele land. Mensen oriënteren zich online en rijden vervolgens hierheen omdat ze een machine toch willen zien en proberen. Zeker als je wat meer uitgeeft, wil je weten wat je koopt.'*

Van 120 tot 17000 euro

En dat 'wat meer' kan behoorlijk oplopen. Wie denkt dat een naaimachine per definitie een apparaat van een paar honderd euro is, kan zich in de winkel verbazen. Een eenvoudig instapmodel is er vanaf ongeveer 120 euro. Aan de andere kant van het spectrum staan geavanceerde machines van zo'n 17000 euro.

> 'Als ik tegen mensen zeg dat je een naaimachine van 17000 euro kunt kopen, kijken ze me meestal aan alsof ik een grap maak', lacht Rick.

De keuze loopt uiteen van de vertrouwde mechanische naaimachine, waarbij de gebruiker zelf met knoppen en draaiknoppen steeklengte en spanning instelt, tot geavanceerde computergestuurde modellen met een display en talloze voorgeprogrammeerde mogelijkheden. En dan zijn er nog de uitgebreide borduurmachines, die digitale ontwerpen vrijwel zelfstandig op textiel kunnen zetten. Ouderwets degelijk staat in de winkel gebroederlijk naast hightech.









Voor de één is juist die eenvoud de charme, terwijl de ander het maximale uit de nieuwste techniek wil halen. In de winkel staan merken als Singer, Pfaff, Husqvarna, Bernina en Brother.

Van aankoop tot revival van de (oude) naaimachine

Een machine uitzoeken is één ding, ermee leren werken een tweede. De service houdt niet op zodra de doos over de toonbank gaat. Klanten kunnen modellen uitproberen, krijgen uitleg over hun nieuwe machine en kunnen ook later terugkomen met vragen. Overigens; wie thuis nog een oude naaimachine heeft staan, hoeft niet meteen naar een nieuw exemplaar te kijken. In het reparatieatelier krijgen machines de aandacht die ze nodig hebben: van een grondige schoonmaak en onderhoudsbeurt tot reparatie en opnieuw afstellen. Rick: *'We krijgen machines aangeboden waar jarenlang niets mee is gedaan. Vaak kunnen ze na een goede onderhoudsbeurt gewoon weer jaren mee.'*

Snoepwinkelgevoel

Een nieuwe is dus zeker geen must. Al word je wel op de proef gesteld als je de winkel binnenstapt. De winkel in Puttershoek oogt fris en eigentijds, met een keur aan naai-, lock- en borduurmachines op de planken. En dan zijn er de fournituren en accessoires. Garen, naalden, scharen, spoeltjes, naaivoetjes en allerhande hulpmiddelen: alles wat je nodig hebt om achter de machine aan de slag te gaan. In de winkel van Rick en Amber, wordt de naaimachine ineens zomaar sexy.





Achter de schermen

De zakelijke markt vormt eveneens een belangrijk onderdeel van het familiebedrijf. Ook de luxere kledingzaken met een eigen atelier behoren tot de klanten. *'Als je in een kledingzaak een op maat gemaakt pak of jurk koopt, moet daar voor de coupeur of coupeuse gewoon goede apparatuur staan,'* zegt Rick. Denk daarnaast ook aan de markt voor gepersonaliseerd textiel waar borduurmachines worden gebruikt om namen, bedrijfslogo's en eigen ontwerpen aan te brengen op bijvoorbeeld kleding, tassen, handdoeken en bedrijfstextiel. Rick: *'Als onderdeel van het verdienmodel van een bedrijf, is een machine noodzakelijk voor een stabiel productieproces. Maar het draait dan niet alleen om de juiste machine, maar ook om het bijbehorend serviceniveau.'* Juist daar krijgt het reparatieatelier van Bekkers Naaimachines extra betekenis. Onderhoud en reparatie zijn voor een professionele klant geen overbodige luxe. Een machine die stilstaat, betekent immers dat er niet geproduceerd kan worden. Het maakt de wereld achter de naaimachine een stuk groter dan aan de voorkant zichtbaar is. Van iemand die thuis zijn eerste rokje probeert te maken tot een kledingzaak die dagelijks kleding op maat maakt en een webshop die tientallen producten van een geborduurd logo voorziet: uiteindelijk zijn ze afhankelijk van hetzelfde stuk techniek.

Van 80 jaar Dordt naar de toekomst in Puttershoek

De keuze om in Puttershoek te vestigen was vooral praktisch. Een naaimachine is nu eenmaal geen paar schoenen dat een klant gemakkelijk in een tasje meeneemt. *'Onze klanten moeten met hun machine bij ons kunnen komen. Als je steeds verder van de winkel moet parkeren, wordt dat gewoon lastig. Zeker als zo'n apparaat behoorlijk zwaar is.'* De parkeerproblemen en het steeds autoluwer worden van de Dordtse binnenstad maakten het ondernemen daardoor ingewikkelder. In Puttershoek vonden Rick en Amber wat ze nodig hadden: meer winkelruimte, een eigen magazijn voor de webshop, ruimte voor een hightech werkplaats en vooral parkeergelegenheid voor klanten en leveranciers.

Van lingerie tot quilt

Wie eenmaal door het naaivirus wordt gegrepen, blijkt lang niet altijd bij een simpele zoom of kussenhoes te blijven. Het bedrijf organiseert daarom workshops quilten en borduren, maar organiseert ook cursussen voor het maken van bijvoorbeeld lingerie. Voor mensen die echt vanaf het begin willen leren naaien, verwijst Rick naar gespecialiseerde naaischolen.



Blijvertje

En dan is er na vijf generaties natuurlijk één onvermijdelijke vraag: komt er een zesde? *'We hebben kinderen, dus in theorie is generatie zes aanwezig'*, zegt Rick lachend. *'Maar of ze straks ook tussen de naaimachines willen staan? Dat moeten ze vooral zelf weten, al zou het natuurlijk wel mooi zijn.'* Mocht generatie zes straks besluiten de (familie)draad op te pakken, dan ziet Rick wel een mooie toekomst voor hen. Want na vijf generaties en ruim 135 jaar heeft de familie één ding inmiddels wel bewezen: de naaimachine is een blijvertje. Hij veranderde mee met zijn tijd, overleefde trends en vond steeds opnieuw een plek bij volgende generaties. Van mechanisch tot computergestuurd, van noodzaak tot creativiteit en van keukentafel tot professioneel atelier. Een blijvertje dus...

Openingstijden:

Maandag t/m zaterdag: 10.00 - 17.00 uur
Zondag: Gesloten

BEKKERS

SINDS 1890

Bekkers Naaimachines
Pieter Repelaerstraat 57
3297 BL Puttershoek
078 - 6139683
info@bekkersnaaimachines.nl
bekkersnaaimachines.nl
Volg ons ook op:

Tekst: **Mirjam Neeleman**
Fotografie: **Nanda Zee**

Groote Waard Makelaars & Taxateurs

DRIE GENERATIES, ÉÉN VAK



Een nieuw kantoor, een veranderende woningmarkt en een jonge generatie die nadrukkelijk haar plek inneemt. Bij Groote Waard Makelaars & Taxateurs komen ervaring, vernieuwing en ambitie samen. Serge Libeton kent het vak door en door, Mike van der Wielen heeft zich inmiddels bewezen als volwaardig makelaar en Pascale Libeton, de dochter van Serge, staat nog aan het begin van haar carrière, maar aan enthousiasme geen gebrek. Drie verschillende posities, maar met één duidelijke gemene deler: makelaardij draait uiteindelijk niet om stenen, maar om mensen.



Sinds oktober vorig jaar is Groote Waard gevestigd aan de Molendijk in Oud-Beijerland, zichtbaar voor winkelend publiek en laagdrempelig genoeg om zomaar even binnen te lopen.

SERGE

De ervaren kracht in het vak

'*Dat was precies de bedoeling,*' vertelt Serge. De nieuwe locatie moest niet alleen beter zichtbaar zijn, maar vooral uitnodigen. De bestaande winkelruimte werd inpandig slim onder handen genomen door een architect, voor de kleuren werd een interieurspecialist ingeschakeld en de koffiehoek ontwierpen ze zelf. Bij binnenkomst is er geen formele balie, maar een sfeervolle plek waar bezoekers eerst een lekkere kop koffie kunnen krijgen. Het past bij hoe Serge naar het vak kijkt. De woningmarkt mag dan in cijfers worden uitgedrukt, een verhuizing is zelden alleen een zakelijke transactie. *'Je zit bijna altijd met een verhaal aan tafel.'* Na meer dan 25 jaar in de makelaardij in de Hoeksche Waard en omstreken rekent hij zichzelf tot de gevestigde orde.

Tegelijkertijd zegt hij met een glimlach: *'Het is goed om te zien dat er nieuwe generaties opstaan.'* Hij juicht het toe en binnen zijn eigen kantoor zijn er dan ook meerdere generaties vertegenwoordigd.



Wat meer rust in een markt die lang op hol sloeg

Wie de afgelopen jaren een huis probeerde te kopen, weet hoe overspannen de markt was. Bezichtigingen in tijdsloten, tientallen biedingen en verkoopprijzen die in rap tempo boven de vraagprijs schoten. Die gekte is volgens Serge inmiddels ietwat afgezwakt. '*Er heerst weer wat meer kalmte,*' zegt hij. Woningen worden nog steeds snel verkocht, maar niet meer standaard binnen twee of drie weken. Twee tot drie maanden is inmiddels veel normaler. Dat klinkt misschien als een afkoeling, maar volgens Serge voelt het eerder als een terugkeer naar een markt die weer wat realistischer wordt, maar tegelijkertijd blijft er een zorg.

Realistischer, maar nog wel steeds moeilijk

Zijn grootste zorg betreft starters. De rente is opnieuw gestegen en, zoals we allemaal weten, zijn woningen duur door het beperkte aanbod. *'Je ziet dat jongvolwassenen langer thuis blijven wonen. Niet omdat ze dat per se willen, maar omdat het bijna niet anders kan'.*



Ook de huurmarkt baart hem zorgen. Door strengere fiscale regels en de daarmee samenhangende belastingdruk in box 3, hebben veel particuliere verhuurders hun woningen verkocht. *'Het particuliere huuraanbod is daardoor voor het overgrote deel verdwenen,'* zegt hij.

In de zakelijke verhuur ziet hij juist een heel ander beeld. Kantoorunits, winkels en bedrijfsruimtes vinden nog altijd vlot hun weg naar nieuwe gebruikers, zowel binnen het huursegment als op de verkoopmarkt van zakelijke objecten. Precies daarom vindt Serge het belangrijk dat de kennis binnen het kantoor breed blijft. Groote Waard begeleidt niet alleen bij de aan- en verkoop of verhuur van woningen en bedrijfsmatig vastgoed, maar verzorgt ook taxaties, adviseert over de waarde en mogelijkheden van panden en denkt mee over de beste vervolgstap. Van de eerste oriëntatie aan de koffietafel tot de bezichtigingen, onderhandelingen, contracten en de uiteindelijke overdracht: het kantoor begeleidt het hele traject.



meest. *'Je kunt goed zijn in onderhandelen, mooie foto's maken en woningen online perfect presenteren, maar vertrouwen kun je écht niet automatiseren.'* Communicatie is de sleutel tot succes, volgens Mike.

> *'Vertrouwen kun je écht niet automatiseren'*



MIKE

De klik en de gunfactor

Mike is 27, geboren en getogen in Oud-Beijerland en kent de Hoeksche Waard op zijn duimpje. Veel mensen kent hij van school, via vrienden of van het sporten. Dat lokale netwerk is volgens hem minstens zo belangrijk als een goede woningpresentatie. *'In de Hoeksche Waard zijn veel makelaars gevestigd,'* merkt hij op. *'Veel meer dan je in sommige andere regio's ziet.'* Daarmee wordt het verschil tussen kantoren volgens hem minder bepaald door prijs, maar vaker door de welbekende gunfactor. *'Uiteindelijk gaat het heel vaak om de klik of het gevoel dat je hebt met elkaar.'* En dat menselijke deel van het vak trekt hem misschien nog wel het

Een wijze les van Serge is hem altijd bijgebleven: *'Zeg nooit: ik denk dat het wel kan.'* Om zijn uitspraak te verduidelijken gebruikt hij een voorbeeld van een gewenste dakkapel. *'Als een koper vraagt of die geplaatst mag worden, moet je niet op gevoel antwoorden. Want als jij zegt: volgens mij wel, hoort iemand alleen "ja". En als het later niet blijkt te kunnen, krijg je dat niet meer rechtgezet.'*

Inmiddels is hij kandidaat-makelaar en draait hij alweer een tijdje mee, ook in het hogere segment. Van Serge leerde hij veel over de traditionele makelaardij, maar tegelijkertijd brengt Mike een andere kijk op het vak mee. Voor zijn generatie begint de zoektocht naar een woning meestal online. Zichtbaarheid op Google, sterke woningpresentaties en gerichte online marketing zijn daardoor geen extra's, maar een belangrijk onderdeel van zijn werk. Mike begrijpt instinctief hoe mensen zich online oriënteren en welke informatie hen in beweging brengt. Serge denkt op sommige punten traditioneler. Juist dat verschil maakt de samenwerking waardevol: ervaring en persoonlijk contact aan de ene kant, digitale kennis en een scherp gevoel voor online gedrag aan de andere.

Mike zegt lachend. '*We verschillen daar soms gewoon in, iets met een generatie-kloof*'. En toch vindt hij de combinatie juist sterk. Digitale zichtbaarheid kan klanten binnenbrengen, maar het 'ouderwetse' persoonlijke contact bepaalt uiteindelijk of ze blijven.



PASCALE

Getriggerd door de gesprekken aan de keukentafel

Pascale is 20 en daarmee de jongste van het stel. Omdat Serge haar vader is, is ze extra scherp op haar eigen positie. Ze kiest er bewust voor om haar eigen plekje te 'veroveren'. Dat resulteerde er bijvoorbeeld in dat ze eerder van familievakantie moest terugkomen dan haar ouders. *'Ik had geen vrije dagen meer,'* zegt ze lachend.

Ze begon aan een studie Rechten aan de Erasmus Universiteit, maar na driekwart jaar merkte ze dat de universitaire wereld en het vooruitzicht van een juridische carrière haar niet goed paste. Ze realiseerde zich dat juist de dingen die haar in Rechten aanspraken, terugkomen in de makelaardij. Het uitpluizen van situaties, het analyseren van informatie en het zoeken naar de juiste verbinding tussen partijen zijn in beide disciplines belangrijk. Het verschil is dat ze die vaardigheden in de makelaardij direct kan combineren met contact met mensen, afwisseling en zichtbare resultaten.

Het menselijke en praktische aspect kreeg ze bovendien al jong mee aan de keukentafel. *'Ik kreeg thuis veel mee. Niet alleen over huizen en onderhandelingen, maar vooral over de mensen achter die verhalen en de situaties waarin zij zich bevonden. De overstap van rechten naar makelaardij was geen volledig nieuwe richting, maar voelde als een logische keuze waarin mijn interesse in analyseren samenkomt met mijn behoefte aan menselijk contact en beweging.'*

'Zo vader zo dochter', zegt Serge terwijl hij zijn dochter ietwat gekscherend aankijkt. Pascale lacht erom terwijl haar vader vervolgt: *'Pascale maakt een snelle ontwikkeling door. Ze is nieuwsgierig en pakt veel op, maar blijft er wel opvallend nuchter onder. Ze wil van onderaan af beginnen en alle facetten van het bedrijf leren kennen. Op dit moment houdt ze zich, net zoals Monique Aret, onze administratief medewerkster, bezig met administratieve taken, loopt ze mee met bezichtigingen, plaatst ze borden en krijgt ze steeds meer mee van het echte werk buiten de deur. Ze stelt veel vragen, kijkt goed om zich heen en wil begrijpen waarom dingen gaan zoals ze gaan.'* Klinkt als een plan! En ergens kijkt Pascale natuurlijk ook naar de toekomst. Ze wil zich de komende jaren vooral verder ontwikkelen, ervaring opdoen en haar eigen plek binnen het vak verdienen. Of daar uiteindelijk ook een rol ligt in het voortzetten van het familiebedrijf? Die ambitie is er zeker.



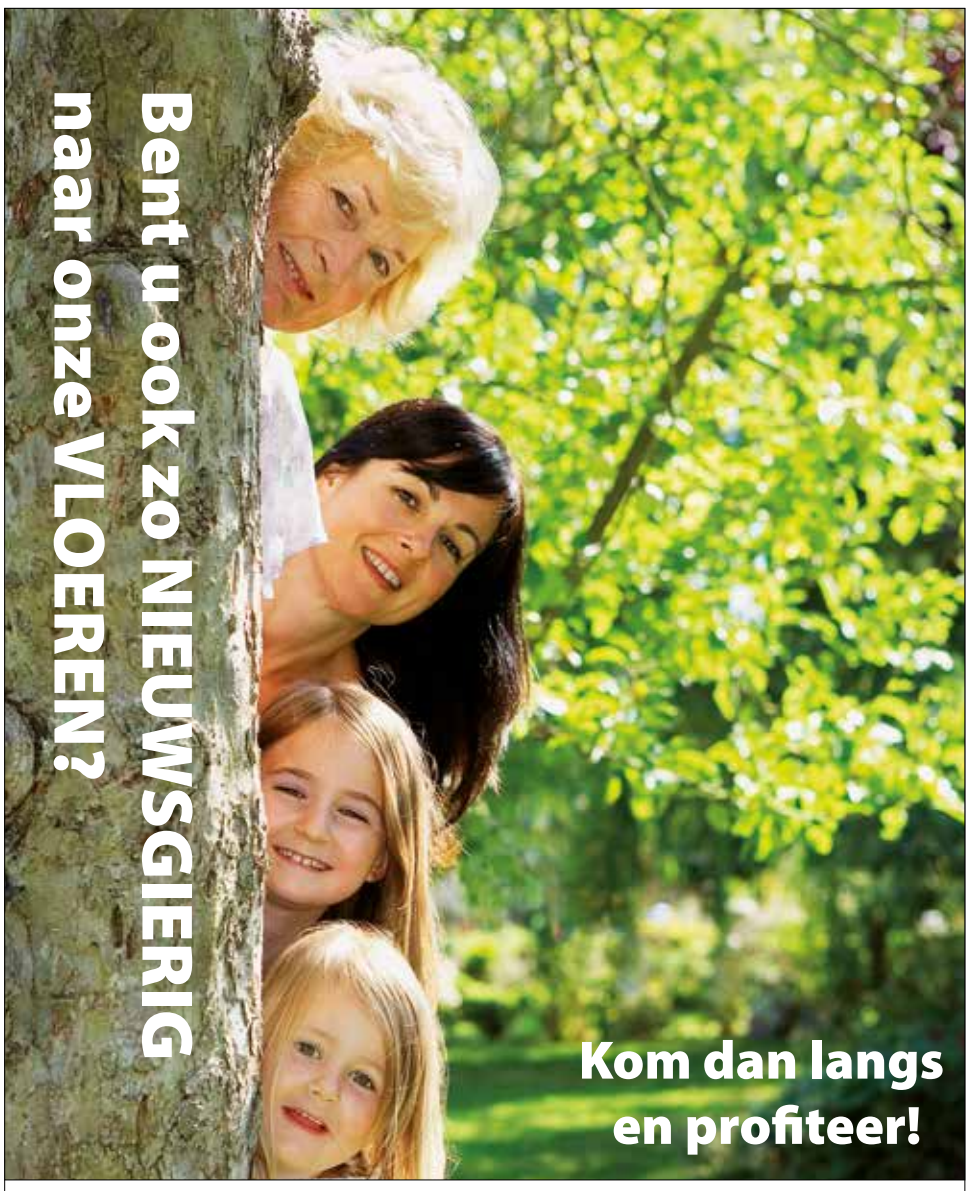
Inmiddels heeft ze haar diploma Basistheorie Vastgoeddeskundige behaald en is de volgende stap de specialisatie Wonen. Daarna gaat ze zich specialiseren in Bedrijfsmatig Vastgoed.

Andere generatie, hetzelfde vak

Drie verschillende mensen, drie verschillende levensfases. Serge met een kwart eeuw ervaring, Mike die inmiddels stevig in het vak staat en Pascale die nog volop ontdekt waar haar kracht ligt. Hun ideeën verschillen soms, maar de kern van het vak blijft volgens alle drie verrassend ouderwets en in één ding vinden ze elkaar dan ook moeiteloos; Hoeveel er ook wordt gedigitaliseerd, menselijk contact, vertrouwen en oprechte aandacht blijven de basis.

Groote Waard
Makelaars & Taxateurs

Groote Waard Makelaars & Taxateurs
Molendijk 22
3262 AK Oud-Beijerland
0186 - 666911
info@grootewaard.nl
grootewaard.nl
Volg ons ook op:



DE HOEKSE
kurk | parket | laminaat | PVC-stroken

Vloerencentrum De Hoekse
Langeweg 5a
3261 LJ Oud Beijerland

0186 – 610259
vcdehoekse@gmail.com
WWW.DEHOEKSE.NL



MEUBILAIR- EN TAPIJTREINIGING

ALLES VLOT WEER SPIC EN SPAN

- Tapijten en karpetten
- Stoelen, trappen, gordijnen
- Graffiti verwijderen
- Verhuur van schoonmaakmachines



Mobiele stoomcleaning M.K. Tuk
Walewegje 28 3291 AW Strijen

078 - 67 42 850 06 - 511 80 985 mennotuk49@gmail.com

DorstZonwering
& Raamdecoratie

AL MEER DAN 30 JAAR LEVERANCIER VAN:

- Binnenzonwering
- Buitenzonwering
- Horren
- Garagedeuren
- Rolluiken
- Terrasoverkappingen



Langeweg 5H 3261 LJ Oud-Beijerland
0186 - 621654 dorstzonwering.nl info@dorstzonwering.nl

THE VENOMOUS SHOCKWAVE

SUNGLOW

ACT OF RAGE | LEKKERFACES
PAUL ELSTAK B2B CYNTHIA SPIERING
NEOPHYTE | N-VITRAL | OUTSIDERS

ANDY RAW | DANGER HARDCORE TEAM LIVE | DJ ARMAND
DJ ROB & MC JOE | GINIA | LUNATIC | MARC ACARDIPANE LIVE
NEVER SURRENDER | NOXA | PANIC | PAT B | POTATO | REZA
ROB GEE | SKA | STANTON | T-GO | THE DARKRAVER
MC ALEE | MC B | MC JOE

12 SEPT. 2026

RECREATIEOORD BINNENMAAS
SUNGLOW-FESTIVAL.NL

DIT WEEKEND TWEE GROTE EVENEMENTEN IN DE HOEKSCHE WAARD!

SUNGLOW GAAT UITVERKOPEN. HAAL JOUW TICKETS VIA SUNGLOW-FESTIVAL.NL
BORREL AAN DE BINNENMAAS IS ONLINE UITVERKOCHT! ER ZIJN ENKEL NOG DEURTICKETS BESCHIKBAAR.

BORREL AAN DE BINNENMAAS

MART HOOGKAMER • FRANS BAUER
WOLTER KROES

DAVY KEYS • QUIDO VAN DE GRAAF • NELIS LEEMAN • PARTY DJ W • EN MEER!

11 SEPTEMBER 2026

RECREATIEOORD BINNENMAAS
≈ BORREL AAN DE BINNENMAAS.NL ≈



Tekst: **Mirjam Neeleman**
Fotografie: **Nanda Zee**

DRIE GENERATIES VAN DER WULP

De autobranche verandert in hoog tempo. Toch blijft Volvo Van der Wulp – Full Service Volvo-dealer - dicht bij zijn oorsprong. Al zestig jaar is het bedrijf actief in de regio waar het ooit begon. Inmiddels geeft Arie van der Wulp als derde generatie leiding aan het familiebedrijf.

'Wij willen zijn waar onze klanten wonen en werken,' zegt Arie van der Wulp. 'Hier liggen onze roots.'

Die roots gaan terug tot 1963, toen zijn opa en oma in Westmaas begonnen met verschillende automerken én tractoren. Drie jaar later werd Van der Wulp officieel Volvo-dealer. De verkoopcijfers uit die beginjaren kan Arie nog zo oplepelen. *'In 1966 verkochten we één nieuwe Volvo. Een jaar later drie en in 1968 waren het er vijf.'* Inmiddels ziet de wereld van Volvo Van der Wulp er vanzelfsprekend totaal anders uit. Maar het lokale karakter uit die beginjaren is gebleven.


Arie van der Wulp



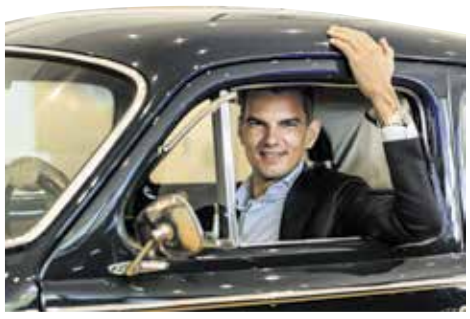
Een vertrouwd gezicht

Arie behoort tot de derde generatie Van der Wulp. Zijn opa Arie begon het bedrijf, zijn vader Johan en oom Wim vormden de tweede generatie. Zelf kwam hij in 2003, op zijn negentiende, in de zaak werken. Dat hij in het familiebedrijf terechtkwam, was minder uitgestippeld dan je misschien zou verwachten. Vanaf zijn zestiende waste hij op zaterdag auto's en na een opleiding aan IVA Driebergen begon hij achter de receptie. Al snel schoof hij door naar de verkoop. *'Toen vond ik het eigenlijk pas echt leuk worden.'* Inmiddels werkt hij ruim twintig jaar binnen het bedrijf en staat hij ongeveer tien jaar aan het roer.

Keuze voor de regio

Wat in al die jaren niet veranderde, is de keuze voor de regio. Terwijl automerken en dealerbedrijven steeds vaker vestigingen samenvoegen en richting grote steden trekken, houdt Van der Wulp vast aan Oud-Beijerland en Spijkenisse. *'Centraliseren kan op papier heel efficiënt lijken, maar een auto en mobiliteit zijn ontzettend persoonlijk. Wij vinden het belangrijk dat iemand hier binnenkomt en een bekend gezicht ziet.'* Dat geldt niet alleen voor klanten. Van de circa 35 medewerkers zijn er veel al tien, twintig of zelfs dertig jaar in dienst. Juist die continuïteit vindt Arie een van de sterke kanten van het familiebedrijf. Sommige klanten komen al generaties lang over de vloer. Nog regelmatig zitten er mensen van tachtig jaar of

ouder tegenover hem die hun eerste Volvo bij zijn opa in Westmaas kochten. *'Dan vragen ze: "Jij bent er toch ook eentje van Van der Wulp?" Mensen vragen niet alleen naar hun auto, maar ook hoe het met mijn ouders of de rest van de familie gaat. Dat zegt iets over de band die in al die jaren is ontstaan.'*



Bestaat er zoiets als de typische Volvo-rijder?

'Trouw zijn Volvo-rijders sowieso', zegt Arie glimlachend. Wie eenmaal voor het Zweedse merk valt, blijkt niet snel van zijn geloof af te stappen. Al ziet hij het publiek door de jaren heen wel veranderen. Waar Volvo van oudsher bekendstaat om zijn trouwe, vaak wat oudere clientèle, brachten modellen als de V40 en de elektrische EX30 ook een jongere generatie naar de showroom. *'Maar die merkentrouw blijft wel,'* zegt Arie en vervolgt lachend. *'Tja...Een Volvo-rijder krijg je blijkbaar niet zo gemakkelijk van zijn merk af en geef ze eens ongelijk.'*

'Ik werk graag met jonge mensen, zij zijn uiteindelijk de toekomst.'



Gedegen basis, nieuwe tijdgeest

De derde generatie zet het bedrijf voort, maar doet dat niet automatisch op exact dezelfde manier als de generatie ervoor. De mentaliteit van hard en veel werken kreeg Arie van huis uit mee. *'Mijn vader komt uit een generatie waarin werken vaak betekende: veel uren maken. Ik denk dat die manier van werken in de loop der jaren wel wat is veranderd.'* Die veranderde kijk past bij de tijdgeest. Jongere medewerkers kijken anders naar werk dan twintig of dertig jaar geleden. Een baan moet niet alleen zekerheid en inkomen bieden, maar ook ruimte laten voor ontwikkeling, flexibiliteit en een leven buiten het werk. Vandaag de dag probeert Van der Wulp daarop in te spelen door medewerkers verantwoordelijkheid te geven, ruimte te bieden om zich te ontwikkelen en rekening te houden met hun leven buiten de zaak. Tegelijkertijd blijft duidelijk wat er van hen wordt verwacht. Juist die combinatie van vrijheid, vertrouwen en betrokkenheid moet ervoor zorgen dat medewerkers zich aan het bedrijf blijven verbinden. *'Ik werk graag met jonge mensen, zij zijn uiteindelijk de toekomst.'* Het past bij de manier waarop het familiebedrijf zich door de jaren heen steeds heeft aangepast. De generaties verschillen, de auto's veranderen en ook de klant verandert. De basis blijft volgens Arie hetzelfde: verantwoordelijkheid nemen, gedegen kwaliteit leveren en zorgen dat mensen graag terugkomen.



Van brandstof naar elektrisch rijden

Elektrisch rijden speelt inmiddels een hoofdrol binnen Volvo. In de showrooms van Van der Wulp is die verschuiving goed zichtbaar. Van de vele demonstratieauto's die verdeeld over beide vestigingen staan, heeft nog maar één model geen stekker. Vijf Volvo-modellen zijn volledig elektrisch en met de komst van de nieuwe EX60 wordt dat aanbod verder uitgebreid. Vooral voor zakelijke rijders en ondernemers wordt de keuze voor elektrisch de komende jaren steeds relevanter, weet Arie te vertellen. *'Nieuwe fiscale regels maken auto's met een verbrandingsmotor die zakelijk én privé worden gebruikt minder aantrekkelijk.'* Arie merkt dat juist daar behoefte ontstaat aan uitleg. *'Er verandert ontzettend veel en niet iedere ondernemer heeft tijd of zin om al die regels zelf uit te pluizen. Dan is het aan ons om duidelijk te maken wat in zijn of haar situatie verstandig is.'*

Eerlijk verhaal

Daar hoort volgens hem ook een eerlijk verhaal bij over het rijbereik van een elektrische auto. *'Je kunt alleen naar het officiële bereik kijken, maar in de praktijk spelen veel meer dingen mee. Brede banden, temperatuur, airconditioning, rijstijl; het heeft allemaal invloed.'* Met een rekentool van Volvo Nederland kan Van der Wulp klanten laten zien wat zij in de praktijk kunnen verwachten.





Volvo heeft zelf een duidelijke koers richting elektrisch rijden. In Nederland gaat die omslag relatief snel. Bij Van der Wulp is inmiddels het grootste deel van de verkochte nieuwe Volvo's elektrisch. Tegelijkertijd blijft er nog jarenlang een grote markt voor benzine- en hybrideauto's bestaan. Niet alleen in de verkoop van occasions, maar ook in onderhoud en reparatie.

Meer dan alleen Volvo

Hoewel Volvo al zestig jaar het hart van het bedrijf vormt, is Van der Wulp inmiddels ook officieel servicepartner voor Lynk & Co en Polestar. Die auto's staan niet in de showroom voor verkoop, maar eigenaren kunnen in Oud-Beijerland en Spijkenisse wel terecht voor onderhoud en technische service. Dat past bij de bredere ontwikkeling van het bedrijf. Techniek verandert, auto's worden steeds meer digitaal en elektrische aandrijving vraagt om andere kennis en apparatuur. Toch hoeft meegroeien volgens Arie niet automatisch te betekenen dat het bedrijf ook groter moet worden.



'Ik ben geen persoon die alleen maar naar cijfertjes op een scherm kijkt en managers aanstuurt. Ik wil 's morgens met een bakkie koffie door de werkplaats kunnen lopen, gewoon wat tijd maken om collega's even te spreken.'

Juist die combinatie ziet hij als kracht. Van der Wulp is groot genoeg om te investeren in moderne techniek, opleidingen en werkplaatsen, maar klein genoeg om de lijnen kort te houden.

'Wij zijn **GROOT GENOEG** om alles te kunnen bieden, maar klein genoeg om onze klanten nog te kennen'



Zestig jaar later

In zestig jaar Volvo-dealerschap veranderde vrijwel alles. Van enkele nieuwe Volvo's per jaar naar honderden auto's. Van de dorpsgarage in Westmaas naar twee moderne vestigingen. Van benzine en diesel naar een toekomst die steeds verder elektrisch wordt. Toch zit de rode draad misschien juist in wat níét veranderde. *'Je moet blijven vernieuwen, maar wel zonder kwijt te raken waar je vandaan komt. Wij zijn groot genoeg om alles te kunnen bieden, maar klein genoeg om onze klanten nog te kennen.'* Of er ooit een vierde generatie Van der Wulp aan het roer komt, weet hij niet. Daarvoor is het nog veel te vroeg. Voorlopig kijkt Arie van der Wulp vooral vooruit naar de volgende jaren Volvo. Maar wel gewoon vanuit Oud-Beijerland en Spijkenisse.

VOLVO

VAN DER WULP AUTOBEDRIJVEN 60 JAAR

Van der Wulp Oud-Beijerland
Albert Einsteinstraat 2
3261 LP Oud Beijerland
0186 573 800
info.oudbeijerland@vanderwulp.com
vanderwulp.nl

Van der Wulp Spijkenisse
Misgomseweg 3
3208 LB Spijkenisse
0181 611 770
info.spijkenisse@vanderwulp.com
vanderwulp.nl

Volg ons ook op

HW KOZIJNEN



SPECIALIST IN KUNSTSTOF KOZIJNEN

Raam- en deurkozijnen gemaakt van PVC (polyvinylchloride) zijn een populair alternatief voor houten of aluminium kozijnen. Vooral in Nederland en België, vanwege hun duurzaamheid, lage onderhoud en goede isolerende eigenschappen.


Ron Groeneweg

'De vrijwel altijd op maat gemaakte kunststof kozijnen worden door onszelf vervaardigd en we zijn daarmee de enige in de Hoeksche Waard en omstreken die dat doen. We maken gebruik van de innovatieve kozijnprofielen van Gealan. Esthetiek, functionaliteit en duurzaamheid zorgen voor het gewilde moderne design. Daarnaast voldoen we met Gealan aan de hoge eisen van de bouwsector.'

Voordelen



ONDERHOUDSARM
Niet schilderen, alleen af en toe schoonmaken.

ISOLATIE
Goede warmte- en geluidsisolatie (vaak met HR++ of triple glas).

DUURZAAM
Gaan vaak 30-50 jaar mee.

VEILIGHEID
Standaard met goede inbraakwerende eigenschappen.

KLEURVAST
Verkrijgbaar in verschillende kleuren en houtstructuren (houtlook zonder onderhoud).

Van opmeten tot montage; de vakspecialisten van HW Kozijnen laten niets aan het toeval over en plaatsen kozijnen en deuren tot op de millimeter nauwkeurig.

Contact

Ron Groeneweg, eigenaar HW Kozijnen, is het eerste aanspreekpunt, komt altijd zelf inmeten en begeleidt vervolgens het proces van a tot z met behulp van zijn vakspecialisten.

HW KOZIJNEN

HW Kozijnen
Mookhoek 121
3293 AD Mookhoek
078 - 2049278
ron@hwkozijnen.nl
hwkozijnen.nl
Volg ons ook op



Tekst: **Mirjam Neeleman**
Fotografie: **Nanda Zee**

Gezocht:
(jonge) buitendienst-monteur





Tekst: **Mirjam Neeleman**

POLITIE WAARSCHUWT VOOR OPLICHTING

overgang iDEAL naar Wero

Internetcriminelen spelen in op onduidelijkheid rond nieuw betaalsysteem

Internetcriminelen proberen misbruik te maken van de overgang van iDEAL naar het nieuwe Europese betaalsysteem Wero. De politie waarschuwt dat oplichters nepberichten sturen om mensen via een link hun bankgegevens te laten invoeren.

De overgang van het bekende iDEAL naar het nieuwe Europese betaalsysteem Wero is nog maar net aangekondigd, maar internetcriminelen proberen er nu al misbruik van te maken. Door zich voor te doen als bank of betaalprovider sturen zij berichten waarin mensen worden gevraagd hun account 'om te zetten' naar Wero. De politie waarschuwt dat dit een nieuwe vorm van online oplichting is. Volgens Silsa Frankfort van politie Hoeksche Waard spelen criminelen bewust in op de onduidelijkheid rond nieuwe ontwikkelingen in het betalingsverkeer. *'Wanneer er iets verandert in hoe we online betalen, weten oplichters dat veel mensen nog niet precies weten hoe het zit. Die onzekerheid gebruiken ze om berichten te sturen die betrouwbaar lijken.'*

Inspelen op verwarring

Inmiddels is er al een eerste aangifte binnengekomen van iemand die via deze methode is opgelicht. Dat laat volgens de politie zien dat criminelen snel inspelen op actuele ontwikkelingen. De fraude begint vaak met een bericht via e-mail, sms of WhatsApp. Daarin staat bijvoorbeeld dat iDEAL binnenkort stopt en dat gebruikers hun account moeten activeren of omzetten naar Wero. In het bericht staat meestal een link om dat zogenaamd snel te regelen. Wie op zo'n link klikt, komt terecht op een website die sterk lijkt op die van een bank. Daar wordt gevraagd om inloggegevens, een verificatiecode of om een betaling te bevestigen. In werkelijkheid komen die gegevens rechtstreeks bij criminelen terecht. Dit soort berichten vallen onder phishing: oplichting waarbij criminelen proberen persoonlijke gegevens of bankinformatie te verkrijgen. De websites waar mensen terechtkomen zijn vaak nagemaakte bankpagina's die bijna niet van echt te onderscheiden zijn.

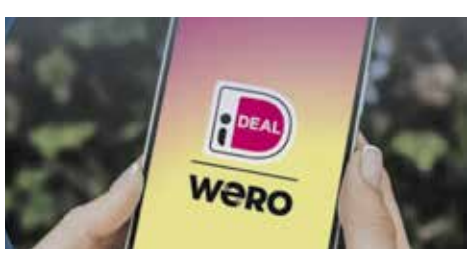
Je hoeft niets te doen

'Het belangrijkste om te onthouden is dat banken nooit op deze manier vragen om gegevens te bevestigen,' benadrukt Silsa. *'Je hoeft zelf ook niets te doen om over te stappen van iDEAL naar Wero. Dat gaat automatisch via de bank of betaalapp die je al gebruikt.'*

> Wero is een nieuw Europees betalingssysteem dat de komende jaren in meerdere landen wordt ingevoerd. Het doel is om digitale betalingen binnen Europa eenvoudiger te maken. Voor consumenten zal de overgang geleidelijk plaatsvinden via de bestaande bankapps.

Druk zetten

Juist omdat veel mensen de naam Wero nog niet kennen, zien criminelen hun kans. Ze sturen berichten waarin staat dat een account moet worden geactiveerd, bijgewerkt of bevestigd. Soms wordt er extra druk gezet door te zeggen dat betalingen anders geblokkeerd worden. *'Die urgentie is een bekende truc,'* zegt Silsa. *'Criminelen proberen mensen het gevoel te geven dat ze snel moeten handelen. Zodra iemand inloggegevens invult of een betaling bevestigt, kan het geld direct verdwijnen.'* De politie adviseert daarom om alert te blijven bij berichten over betalingen of bankzaken. Klik nooit zomaar op links in berichten die zogenaamd van een bank komen. Wie twijfelt, kan het beste zelf de website van de bank openen of via de officiële app controleren of er echt iets geregeld moet worden. Ook het melden van verdachte berichten helpt volgens de politie. *'Hoe eerder we signalen krijgen, hoe sneller we mensen kunnen waarschuwen,'* zegt Silsa. *'En dat kan voorkomen dat anderen slachtoffer worden.'*



Altijd aangifte doen

Wordt iemand toch slachtoffer van internetoplichting, dan is het belangrijk om altijd aangifte te doen bij de politie. Dat kan eenvoudig online via de website van de politie. Daar kunnen slachtoffers stap voor stap hun melding doorgeven. Hiervoor is meestal een DigiD nodig. Door aangifte te doen krijgt de politie beter inzicht in hoe criminelen te werk gaan en kan er sneller onderzoek worden gestart wanneer meerdere meldingen over dezelfde dader binnenkomen.

Aangifte doen kan via:

politie.nl/aangifte-of-melding-doen

'Veel mensen denken dat aangifte geen zin heeft als het geld al weg is,' zegt Silsa. *'Maar elke aangifte helpt om patronen te herkennen en andere slachtoffers te voorkomen.'*

Zo herken je oplichting

De politie geeft enkele signalen waarop je moet letten:

- Je ontvangt een e-mail, sms of WhatsApp-bericht waarin staat dat iDEAL wordt vervangen door Wero.
- In het bericht staat dat je je account moet activeren, omzetten of verifiëren via een link.
- Het bericht lijkt van een bank te komen, maar het e-mailadres of telefoonnummer van de afzender klopt niet helemaal.
- Je wordt gevraagd om inloggegevens, een verificatiecode of bankgegevens in te vullen.
- Er wordt druk gezet, bijvoorbeeld met teksten als: 'regel dit vandaag nog' of 'anders worden uw betalingen geblokkeerd'.
- De link brengt je naar een website die op een bankpagina lijkt, maar het webadres wijkt af van de echte banksite.
- Je wordt gevraagd om een kleine betaling te doen om je account te activeren.

Belangrijk: banken vragen nooit via e-mail, sms of WhatsApp om inloggegevens, codes of betalingen.

Nepberichten

Oplichters proberen hun berichten betrouwbaar te laten lijken. Dit zijn voorbeelden van teksten die gebruikt kunnen worden:

- iDEAL stopt. Activeer nu uw Wero-account om online te blijven betalen.
- Uw iDEAL-profiel moet worden omgezet naar Wero. Klik hier om uw gegevens te bevestigen.
- Laatste herinnering: zonder activatie van Wero kan uw rekening tijdelijk geblokkeerd worden.
- Om storingen te voorkomen moet u uw betaalmethode verifiëren. Regel dit binnen 24 uur via onderstaande link.

'Criminelen spelen bewust in op de onduidelijkheid rond nieuwe betaalmethoden.'

Silsa Frankfort

Politie Hoeksche Waard

Denkt u slachtoffer te zijn geworden van online oplichting of phishing? Onderneem dan zo snel mogelijk actie.

- Neem direct contact op met uw bank. In sommige gevallen kan een betaling nog worden geblokkeerd.
- Doe altijd aangifte bij de politie via: www.politie.nl/aangifte-of-melding-doen
- Bewaar berichten, e-mails en screenshots van de oplichter. Deze kunnen belangrijk zijn voor het onderzoek.
- Waarschuw ook anderen, zodat zij niet slachtoffer worden van dezelfde truc.

Voor vragen of meldingen:

Geen spoed? 0900 - 8844
Wel spoed? 112

POLITIE

Politie Hoeksche Waard
Spuidijk 4
3262 LH Oud-Beijerland
0900 - 8844
politie.nl
Volg ons ook op

DE BESTE MATCH MAKEN WIJ Mogelijk!



DE JUISTE PERSOON OP DE JUISTE PLEK

Voor nu én in de toekomst

Ben je op zoek bent naar een baan waarin je kunt groeien of naar een nieuwe collega die jouw team sterker maakt?

In Person Hoeksche Waard brengt mensen en bedrijven samen. Met aandacht, ervaring en een flinke dosis betrokkenheid.

VOOR KANDIDATEN			VOOR BEDRIJVEN		
De beste baan die bij jou past	Persoonlijke begeleiding	Kansen om te groeien	De leukste nieuwe collega's	Werving & Selectie geheel op maat	Betrokken partner in jouw succes

In Person

Ben je klaar voor jouw volgende stap?

In Person
Havendam 2
3273 LJ Oud-Beijerland

088 - 50 63 120
b.stouten@inperson.nl
inperson.nl

Agenda
ZOMER



Vrijdag **11**

Mijnsheerenland 16.00 - 00.00

BORREL AAN DE BINNENMAAS

De grootste vrijdagmiddagborrel van de Hoeksche Waard met een fraaie line-up aan Nederlandse artiesten. Kijk voor de allerlaatste kaarten op borrelaandebinnenmaas.nl/tickets Ook zijn er mogelijkheden voor een VIP-arrangement. Locatie: recreatieoord Binnenmaas



Zaterdag **12**

Oud-Beijerland 10.00 - 17.00

JAARMARKT OUD-BEIJERLAND

Alweer voor de 29ste keer wordt de Jaarmarkt in Oud-Beijerland georganiseerd. Naast de sfeervolle, gezellige braderie met ca. 100 kramen en zullen er diverse foodtrucks zijn. Dit jaar is er ook een sportplein, waar verschillende sportaanbieders hun sport laten zien. Er is een pannakooi, een klimwand, een pumptrack, een sprintbaan, tafeltennistafels en nog veel meer. Wil je als sportvereniging ook meedoen? Neem contact op met Monica via monica@hoekschewaardactief.nl

Zaterdag **12**

Hoeksche Waard

OPEN MONUMENTENDAG

In het tweede weekend van september openen in heel Nederland duizenden monumenten gratis hun deuren. Veel van deze monumenten zijn normaal niet geopend voor publiek. Het thema van Open Monumentendag dit jaar is 'Veerkrachtig erfgoed, in tijden van onzekerheid'. Ook op het gebied van cultureel erfgoed is veel te zien en te beleven in de Hoeksche Waard. Bezoekers kunnen zich verheugen op unieke monumenten, rondleidingen, tentoonstellingen en andere verrassende activiteiten.Vul op openmonumentendag.nl/comite/hoeksche-waard je plaatsnaam in en ontdek welke monumenten gratis te bezoeken zijn en op welke tijden.

Zaterdag **12**

Puttershoek 19.30

JUBILEUMCONCERT

Concert ter gelegenheid van het 100-jarig bestaan van Christelijke Gemengde Zangvereniging ASAF m.m.v. Adri Poortvliet, Mirjam Feijer, Renate Hooijer en nog vele anderen. Algemene leiding is in handen van Johan den Hoedt. Kaarten zijn te bestellen bij de leden en bij familie Van der Graag 06-23313907. Locatie: Gereformeerde Kerk, Rembrandtstraat 1.



Zaterdag **12**

Piershil 10.00 - 12.30

REPAIR CAFÉ PIERSHIL

Elke tweede zaterdag van de maand staan de vrijwilligers van Repair Café Piershil weer klaar voor uw kleine en grote reparaties. Ze repareren o.a. kapotte kleding, schemerlampen, speelgoed, cd spelers, elektrisch (tuin) gereedschap of een defecte Senseo. Zomaar gezellig een kopje koffie meedrinken kan natuurlijk altijd. U bent van harte welkom In 't Voorste, ingang Heemlaan. Locatie: Woonzorgcentrum Heemzicht Voorstraat 26.

Zaterdag **12**

Puttershoek

HET HOEKSCH WANDELFEEST

Het gaat gebeuren: de vijfde editie van Wandel Feest Hoeksche Waard! Vanuit Puttershoek laten de routes van 12,5 of 25 kilometer al het moois zien van de Hoeksche Waard. Dompel je onder in gezelligheid, laat je betoveren door de mooie natuur en waag een dansje op het finish feest. Er zijn nog een beperkt aantal startbewijzen beschikbaar, dus ga snel naar wandelfeesthw.nl

12/13

Numansdorp 12.00 - 16.00

OPEN DAG FORT BUITENSLUIS

Wees welkom om een kijkje te komen nemen op Fort Buitensluis. Om 12.30 en 14.30 uur zijn er gratis rondleidingen door een gids. Samen met de gids maak je een wandeling over en door het Fort. Je hoort over de geschiedenis van het Fort, de bijgebouwen en nog veel meer. Deelname aan een rondleiding is gratis, maar wel van tevoren aanmelden! De zendamateurs zijn ook aanwezig en geven graag meer uitleg over hun activiteiten. Meer info: fortbuitensluis.nl

Zondag **13**

Numansdorp 11.00 - 11.45

VIS VOS VOGEL

Ben je op zoek naar een leuk en betaalbaar uitje in het weekend? Tijdens het 2+-concert 'Vis vos vogel' komen taal, muziek, verwondering en beweging samen. De liedjes van Jeroen Schipper nodigen vaak uit tot interactie. Kinderen kunnen op hun eigen niveau meedoen. Meezingen, meedansen, meebeleven of lekker op schoot stil luisteren. Kinderen maken kennis met bijzondere muziekinstrumenten zoals de mandoline, de accordeon en zelfs een zingende zaag! Locatie: Rho Toneel. Meer informatie en kaarten zijn te vinden via rho-toneel.nl



Zondag **13**

Tiengemeten

EILANDFESTIVAL

Laat de drukte van alledag achter je en beleef een bijzondere dag vol natuur, muziek en ontspanning. Tijdens het Eilandfestival op Tiengemeten ontdek je het bijzondere eiland op je eigen tempo, met live muziek midden in de natuur. Met een exclusief concert van Ruben Hein en optredens van Clementine, Mathijs Lievaart, de Loeve Brothers, Trio Cor Nuiten en Remco Tuns belooft het een bijzondere dag te worden. Intieme akoestische muziek op unieke locaties, overal op het eiland valt iets te beleven. Meer info en kaartverkoop: natuurmonumenten.nl/muziek-monumenten-concerten



Dinsdag **15**

Mijnsheerenland 10.00 - 12.00

COFFEE CAFÉ

Iedere dinsdagmorgen bent u van harte welkom in het coffee café om een paar uurtjes lekker te kunnen bijkletsen, voor een spelletje, een kopje koffie of thee, kortom, voor een gezellige morgen met elkaar. De gastvrouwen van het café zorgen voor een gastvrij onthaal. Locatie: seniorencomplex Eendrachtslaan, E.van Loonstraat 1.

Woensdag **16**

Mijnsheerenland 19.30 - 22.00

BEGINNERSCURSUS BRIDGE

Bridgen is veel meer dan een kaartspel. Het is een uitdagende denksport waarbij je het geheugen, concentratie en samenwerking traint! Op woensdag 16 september start de beginnerscursus. De cursus omvat 12 avonden bij Bridgeclub Mijnsheerenland en 1 jaar gratis lidmaatschap bij de NBB. Kosten € 75,00. Locatie: Dorpshart - Bres Accommodaties



Woensdag **16**

Klaaswaal 10.00 - 12.00

SPELLETJESOCHTEND

Gezellig met elkaar koffiedrinken en spelletjes spelen. Er wordt vooral veel rummicub gespeeld, maar andere (bord)spelletjes en een sjoelbak zijn ook aanwezig. Aanmelden is niet nodig. U mag gewoon een keer gezellig binnen wandelen en meedoen. Locatie: Buurthuis Klaaswaal (voorheen Korstanjehuis), Klaverbladstraat 3



Woensdag **16**

Puttershoek 17.00 - 19.00

AAN TAFEL MET..

'Aan tafel met' biedt de mogelijkheid voor inwoners uit Puttershoek en omstreken om gezellig samen te eten. Er wordt iedere 2e woensdag (oneven weken), in samenwerking met Gemiva en Zorgwaard, gekookt door vrijwilligers en cliënten van AC De Vlier. Aanmelding is noodzakelijk, graag uiterlijk 1 dag van te voren, via 078-6767525. De kosten voor een maaltijd zijn € 6,50 inclusief koffie/koekje en een toetje. Locatie: AC De Vlier Puttershoek, Penningkruid 1



Donderdag **17**

Oud-Beijerland 16.00 - 17.00

BULGAARS VOLKSDANSEN

Elke eerste en derde zondag van de maand is er Bulgaars volksdansen in het gebouw Boezem & Co onder de enthousiaste leiding van Antoaneta Ilieva en haar man. Ze leren je de dansen aan, zoals die in Bulgarije in het weekend op de pleinen in grote kringen worden gedanst door jong en oud samen. Lijkt het je leuk om op een laagdrempelige manier kennis te maken met Bulgaarse volksdansen, kom dan gerust een keertje kijken en meedoen. Bijdrage in de kosten all-in: € 4,- contant. Meer info: antoanetailieva2@gmail.com Locatie: Boezemsingel 7

Vrijdag 18 — Numansdorp 19.15 - 22.30

MAYA KAKAW & KLANK CEREMONIE

Tijdens deze ceremonie duiken we samen in de oeroude Maya-wijsheden. ‘Kakaw’ – de oorspronkelijke naam voor cacao wordt al duizenden jaren door hen gebruikt als sacrament en plantmedicijn in hun ceremoniële rituelen. Tijdens deze ceremonie ontvang je ceremoniële cacao afkomstig uit de hooglanden van het Mayagebied, liefdevol verbouwd en geoogst door de Maya-volkeren zelf. Opgeven via hipsy.nl/event/221983-maya-kakaw-klank-ceremonie



Zaterdag 19 — Numansdorp 20.00

WIJNVERHALEN

Vijf wijnverhalen met een bijpassende wijn. Nico van Lent is al jaren een professionele verhalenverteller en sommelier. Je kunt het zo gek niet bedenken of hij heeft er een verhaal bij. Na ieder verhaal wordt er een speciale wijn, passend bij het verhaal, geschonken. Een gezellige avond luisteren en wijn proeven. Kaarten à € 18,50 bestel je via numansdorpshuis.nl

Zaterdag 19 — Zuid-Beijerland 20.00

STATUS QUOTES TRIBUTE TO....

Er worden nummers gespeeld uit de Greatest Hits collectie zoals Down Down, Roll Over Lay Down, Hold You Back, Whatever You Want en What You’re Proposing, en zeker ook albumtracks voor de echte hardcore Quo-fans. Zaal open 20.00 uur, aanvang band 21.15 uur. Locatie: Eendrachtshoeve: Ticketverkoop via nowonlinetickets.nl



Maandag 21 — Numansdorp 13.30

KLAVERJASSEN

Elke maandagmiddag kun je gezellig komen klaverjassen in de Buitensluis. De kosten zijn € 2,00 per keer en elke week zijn er leuke prijsjes te winnen. Winnen is niet het belangrijkste, gezelligheid wel! Aanmelden is niet nodig, maar mag wel bij Linda van der Wal, 06-82848467 Locatie: Bernhardstraat 25

Donderdag 24 — Westmaas 20.15

BERLAGE SAXOPHONE QUARTET

Dit saxofoonkwartet treedt op in de Dorpskerk op uitnodiging van de Stichting Concertcommissie Hoeksche Waard (CCHW). Tickets voor dit concert bestel je via cchw.nl/index.php/tickets



Vrijdag 25 — NumansdorP 19.00 - 20.45

DISCO VOOR DE KIDS

Lekker dansen met DJ Do voor alle kinderen van 4-12 jaar. De ouders zijn welkom voor een drankje in de foyer. Tickets kosten € 5,00 en bestel je via numansdorpshuis.nl



Zaterdag 26 — Numansdorp 19.00 - 22.00

WIJNROUTE

Voor de tiende keer organiseert Centrum Numansdorp de traditionele wijnroute. Maak kennis met diverse wijnen bij de verschillende ondernemers. Koop vooraf je wijnglas of BOB-glas, want zonder glas en deelnemersbandje, geen toegang. Let op: dit is een 21-plus evenement. Locatie: Burg. De Zeeuwstraat en Voorstraat



Zaterdag 26 — Strijen 10.00 - 17.00

HERFSTMARKT

Het wordt weer gezellig in het centrum van Strijen met een braderie, springkussens voor de kids, een optreden van Shantykoor Hoekschewaard rond 15.00 uur en een sfeervol avondprogramma vanaf 17.00 uur. Locatie: Kerkstraat -Boompjesstraat – De Kaai.



Zaterdag 26 — ’s-Gravendeel 20.00 - 23.00

DARTTOERNOOI

Darttoernooi georganiseerd door de Zwem- en Waterpolovereniging ZVS-AXEA. Voor iedereen vanaf 18 jaar. Aanmelden via zvs.nu/darttoernooi Deelname is gratis. Locatie: Jongeren sociëteit Orion, Strijenseweg 120.

Zaterdag 26 — Numansdorp 20.00

ROBERT WESTON AND THE ORANGE BLOSSOMS

Robert Weston and The Orange Blossoms brengen in dit programma de Nashville Writers ‘ Rounds naar Nederland. De Writers’ Rounds bieden het publiek een andere concertervaring. De songwriters delen samen het podium en spelen om de beurt hun eigen liedjes, waarbij ze het verhaal erachter vertellen. Het is persoonlijk, authentiek en creëert een unieke sfeer die gewone concerten niet hebben. Locatie: Numansdorpshuis Tickets kosten € 15,00 en bestel je via numansdorpshuis.nl

Zaterdag 26 — Oud-Beijerland 09.00 - 13.00

BRES BOLLE BUIKEN & BLIJE BABBELS BEURS

Dé beurs voor (aanstaande) ouders in de Hoeksche Waard wordt georganiseerd in Sportcentrum de Boogerd. Ontdek alles rondom zwangerschap, jonge kinderen en het ouderschap. Gratis toegang.

Zaterdag 26 — Hoeksche Waard

BURENDAG

Burendag biedt een mooie kans om je buurt beter te leren kennen. Door samen een activiteit te organiseren, komen buren op een laagdrempelige manier met elkaar in contact en leer je makkelijk buurtgenoten kennen die je normaal niet zo snel spreekt. Na zo’n eerste ontmoeting is het makkelijker om elkaar op te zoeken of om hulp te vragen. Daarom willen Douwe Egberts en het Oranje Fonds op Burendag zoveel mogelijk buren met elkaar in contact brengen en versterkt het Oranje Fonds het hele jaar initiatieven die daaraan bijdragen. In de Hoeksche Waard zijn er meer dan 30 initiatieven. Check burendag.nl of er bij jou in de buurt iets leuks te doen is. Of verzamel alvast de info voor volgend jaar!

Zaterdag 26 — Zuid-Beijerland 20.00

BOB MARLEY TRIBUTE BY ROOTSRIDERS & MO ALI

Rootsriders werden ooit opgericht ter herdenking van Bob Marley’s 25e sterfdag en de band is in de loop der jaren uitgegroeid tot een vaste waarde in het Nederlandse live-circuit. “20 years in Marley’s footsteps ” heet de tour waarin een ode wordt gebracht aan de King of reggae. Zaal open vanaf 20.00 uur, de band speelt vanaf 21.15 uur. Tickets koop je via nowonlinetickets.nl Locatie: Eendrachtshoeve.



Woensdag 30 — Hoeksche Waard 15.00 - 16.30

BODEMDIERENDAG

Elk jaar rond dierendag gaan honderden kinderen op bodemdierensafari. HWL doet mee! Ontdek samen met natuurjuf Merel Nelemans welke kleine diertjes de bodem gezond houden. De meeste bodemdieren zijn klein, maar doen grootse dingen voor de natuur. Een leerzame én avontuurlijke activiteit voor jong en oud. We sluiten de activiteit af met ranja en wat lekkers. De exacte locatie wordt binnenkort bekend gemaakt. Lees meer over de Bodemdierendagen op hwl.nl/index.php/agenda



Woensdag 30 — Oud-Beijerland 14.15 - 17.00

START KINDER-BOEKENWEEK

Het thema van de Kinderboekenweek is ‘Spot aan’. In Bibliotheek het Oude Raadhuis is er een workshop over schaduwspel aan de hand van het prentenboek Friedrich de Stuntvlieg van Dorien Bellaar. Tegelijk met deze voorstelling zijn er nog tal van andere activiteiten waar gratis aan deelgenomen kan worden. Zoals een speurtocht, knutselen, een schrijf workshop, een workshop ‘ontdek de rapper in je’ en een silent disco. Vier de start van de Kinderboekenweek mee. Kijk op bibliotheekhoekschewaard.nl/actueel/agenda/vier-de-start-van-de-kinderboekenweek-in-oud-beijerland voor meer informatie en om je op te geven.



Zaterdag 3 — Maasdam 9.00 - 12.00

STAP IN DE WERELD VAN DE BOEKEN

Elke eerste zaterdag van de maand is er boekenmarkt in ons Ontmoetingscentrum (naast het kerkplein). Daar kun je boeken kopen én je overtollige boeken inleveren. Vrijwel alle genres kan je bij ons vinden. De opbrengst van alle verkochte boeken komt ten goede aan de kerk van Maasdam.

Zaterdag 3 — ’s-Gravendeel 9.30 - 12.00

SEUTERHISTORIE

Iedere eerste zaterdagochtend van de maand is het verenigingsgebouw van de Historische Vereniging ‘s-Gravendeel geopend voor belangstellenden. Op deze dagen wordt er een fotopresentatie vertoond met foto’s van vroeger. Soms worden die foto’s aangevuld met kiekjes van de huidige situatie, waardoor we des te meer zien hoeveel er is veranderd. Ook belangstellenden voor de afdeling genealogie of ons fotoarchief zijn van harte welkom. Locatie: Nestpad 6. Meer info: seuterhistorie.nl

Zaterdag 3 — Klaaswaal 10.00 - 16.00

TROUWBEURS

Trouwbeurs Hoeksche Waard is dé gelegenheid voor aanstaande bruidsparen uit de regio om inspiratie op te doen voor hun bruiloft. Ontmoet diverse lokale ondernemers, gespecialiseerd in bruidsmode, trouwboeketten, decoratie, fotografie, kostuums, trouwlocaties, muziek, huwelijksreizen, etc. etc. Verdere informatie vind je op festabellissima.nl/evenementen/trouwbeurs-hoeksche-waard Locatie: De Graanschuur, Botweg 1b

Zaterdag 3

Puttershoek 20.00

INSTRUMENTAAL CONCERT

Flying Eagle organiseert ‘Gospelsongs 2026”, een instrumentaal concert m.m.v. Jaap Kramer, Laura Kieboom, Marco Hoorn, Sylvia Maessen en Tenira Sturm. Koffie/thee vanaf 19.15 uur, start concert 20.00 uur, na afloop hapje/drankje. Kaarten via flyingeagle.nl of aan de deur. Locatie: Gereformeerde kerk, Rembrandtstraat 1



Zondag 4

Numansdorp 10.30 - 11.00

1 PLUS 1 FRISSE OREN

Bij Rho Toneel in Numansdorp kun je één keer per maand een mooie voorstelling beleven samen met je (klein)kind. Kleinschalig, laagdrempelig en dichtbij huis. Kom gezellig aan de rand van de groen-blauwe speelvloer van de voorstelling 1 plus 1 zitten! Het is een muzikale ontmoeting van ca. 15 minuten tussen de musici van Frisse Oren en dreumesen en peuters van 1 tot 3 jaar en hun (groot)ouders. Geniet samen, van heel dichtbij, van de klanken van de harp van Daan Verlaan en de percussie-instrumenten van Yung-Tuan Ku. Meer informatie en kaarten zijn te vinden via rho-toneel.nl



Woensdag 7

Mijnsheerenland 13.00 - 14.00

WIJKVERPLEEGKUNDIG SPREEKUUR

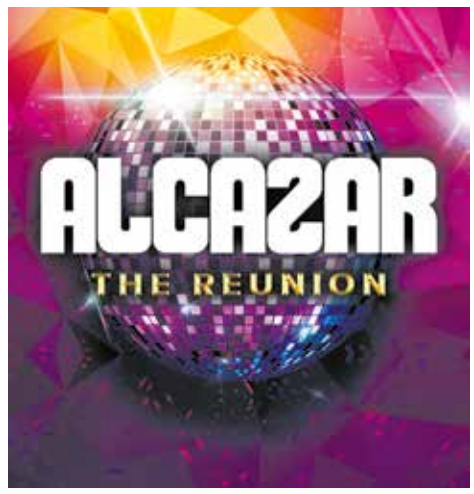
Soms kan het ingewikkeld zijn om de juiste zorg te vinden en om hulp te vragen. Voor die situaties is het wijkverpleegkundig spreekuur van Buurtzorg Westmaas en Mijnsheerenland. Ze staan klaar om vrijblijvend vragen te beantwoorden en mee te denken, bijvoorbeeld over veilig en vertrouwd thuis blijven wonen en welke zorg daarbij nodig is. Ook bloeddruk meten, bloedsuiker meten en beoordeling van een klein wondje is mogelijk. Locatie: Van der Straatenplein 2

Vrijdag 9

Westmaas 20.00

BB QUEENIES

De BB Queenies vormen een bluesband met een eigen geluid, een vrouwelijke touche en een vette knipoog naar jazz. Zij zorgen voor een vermakelijk optreden met een eigen invulling. Ook de muzikale bezetting verraadt de ‘eigenwijsheid’ van bas tot ukelele, van cajon tot saxofoon, van piano tot melodica en van viool tot zang en meer. Toegangsprijs: € 12,50 p.p. inclusief koffie of thee tijdens de pauze. Voor meer informatie en het bestellen van kaarten: info@vriendendorpskerkwestmaas.nl of vriendendorpskerkwestmaas.nl Locatie: Dorpskerk Westmaas.



Vrijdag 9

Strijen 20.00 - 01.00

ALCAZAR KOMT TERUG

Weet je nog? Die nachten die nét iets te laat eindigden. Die muziek die je nu nog steeds voelt als je ’m hoort. Die plek waar iedereen samenkwam. Alcazar Discotheeks in Puttershoek was geen gewone discotheek. Het was een begrip. En nu… is het tijd om dat gevoel opnieuw te beleven. De reünie liet even op zich wachten. Maar nu is het zover. Met alle vertrouwde DJ’s van toen. Bestel je tickets via sales.ticketing.cm.com/alcazar Vergeet niet gelijk je parkeerticket of je busticket te bestellen. Locatie: Broekseweg 8, Strijen

HEB JE EEN LEUK EVENEMENT VOOR DE VOLGENDE AGENDA?

TIP DE REDACTIE!

redactie@hoekschewaard.nl




VHADM
Oost-Voorstraat 8
3262 JE Oud-Beijerland
www.vdham.nl