

*‘Een probleem zien wij als een uitdaging.
Bij watersport is veel maatwerk nodig en dat vinden wij juist leuk.’*

Fotografie: Herman Wieten







Dekker Watersport

In 1886 startte de familie Dekker vanuit hun woonhuis op het Dampad in Zaandam met de fabricage van zeilen voor molens. Boven de huidige winkel Dekker Watersport bevindt zich nog steeds een zeilmakerij waar alles op maat wordt gemaakt. ‘Maar daar bleef het niet bij,’ vertelt Marc Prins, de huidige eigenaar. ‘De houthaven lag eind 19e eeuw vol boomstammen van bekende bedrijven zoals Van der Stadt, Pont Meyer en Bruynzeel. Dekker sprong daar op in door dekkleden te leveren, om het hout mee af te dekken. Dekkleden maken we nog steeds, bijvoorbeeld voor de marine in Den Helder. Maar ze worden ook gebruikt door Albert Heijn om de machines van de vleesafdeling af te dekken wanneer de ruimte aan het eind van de dag gereinigd wordt.
Halverwege de vorige eeuw is de winkel zich meer gaan richten op de scheepvaart. Het merendeel van onze klanten komt voor de watersport. Mensen komen hier voor hun hobby dus ze komen al vrolijk binnen. Het personeel werkt hier al jaren en kent de vaste klanten. Wanneer je iemand vraagt naar zijn boot, dan krijg je de mooiste verhalen.
Onze watersportzaak is veruit de grootste in Nederland. Overal kennen ze ons. Bij een televisiereportage waarin Henk de Velde een lange solotocht over de oceanen maakte, zagen we opeens een luik dat was afgedekt met een tasje van Dekker Watersport. Dat soort grappige dingen komen we vaak tegen. Watersport is zo divers, maar alles wat je nodig hebt is bij ons verkrijgbaar of te bestellen. We vinden het leuk om mee te denken over een oplossing. Een kwart van onze klanten komt uit de Zaanstreek, de rest komt overal vandaan. Hun vragen zijn heel verschillend. De ene klant heeft een blik bootlak nodig voor zijn voordeur, de andere zoekt een zonnepaneel zodat hij aan boord tv kan kijken. Voor een duo dat een wereldreis aan het maken was en problemen had met een roer, leverden wij de onderdelen. Een andere klant had in de jachthaven bij het Griekse eiland Lefkas leuke led lampjes gezien op een schip en wilde die zelf ook hebben. Zoiets bezorgen we dan ter plekke.’

‘Zelf zijn wij gedreven watersporters, dus we vinden het leuk om mensen enthousiast te maken. Het is toch heerlijk om met de motor uit en het zeil omhoog één te worden met de natuur. Omdat het zo lekker is op het water, hebben we alle Zaanse zeilclubs voorzien van zeilen. Zo kunnen nog meer kinderen kennismaken met het water.’

Tips van Dekker Watersport: *Wormer- en Jisperveld* *Varen op de Zaan* *Stelling Wonen* *Arjan Bloem* *Slijterij Drinks & Gifts*

‘Brood kun je niet dwingen.
Een deukje is niet zo erg.
We gaan voor gezond,
robuust en echt brood.’

Fotografie: Herman Wieten








Het Zaanse Bakkertje

‘Wanneer het brood uit de oven komt en lekker ruikt, dan gaat mijn hart sneller kloppen. ’s Ochtends, als ik de winkel inricht en de eerste klanten binnendruppelen, begint het dagelijkse feestje. Elk brood heeft een eigen geur. Bij de geur van verse harde broodjes moet ik altijd aan vroeger denken, aan de tijd dat we vochten om het kapje, dat we dan besmeerden met boter en suiker.’ Yvonne Delorme en Bunyamin Konuksever zijn de drijvende krachten achter Het Zaanse Bakkertje in Zaandijk. ‘In 1996 hebben we de zaak overgenomen. Het eerste half jaar daalde het aantal klanten fors, want de buurtbewoners vonden het maar niets, een Turkse bakker. Dat veranderde gelukkig snel. Wij maken bijzonder brood met allerlei kruiden. Soms voegen we spinazie, ansjovis of tomaat toe, waardoor het brood kleurt. Het is leuk om zelf iets te ontwikkelen en op de markt te zetten, zeker als het aanslaat. We leveren ook aan restaurants, bijvoorbeeld aan De Hoop op d’Swarte Walvis op de Zaanse Schans. Inmiddels zijn we een drukbezochte buurtwinkel waar ook mensen uit de rest van de Zaanstreek en zelfs uit andere regio’s brood komen kopen. Je beseft vaak helemaal niet wat voor impact je hebt, maar de naam ‘Zaans Bakkertje’ is echt een begrip geworden. We krijgen mensen in de zaak die jong van geest zijn en die van verrassingen houden. Bij ons vind je maar liefst 82 verschillende soorten brood, en in het weekeinde nog meer. We staan voor 100 procent achter ons product. Bij ons geen gelatines, instantpoeders en andere toevoegingen. Een cake bak je van meel, ei, boter en suiker. In een pak kant-en-klaar cakemeel zitten wel 20 ingrediënten; die stoffen heb je écht niet nodig. Zo natuurlijk mogelijk en zo lekker mogelijk brood bakken, dat is onze opdracht. We blijven ons voortdurend ontwikkelen. Wij lezen een kookboek zoals een ander een roman leest. Altijd zijn we op zoek naar nieuwe recepten en smaken, die we eindeloos testen totdat het goed is.
De smaak van mensen is door allerlei toevoegingen behoorlijk vervlakt geraakt. Met onze nieuwe producten hopen we de smaakpapillen weer op gang te brengen. Kom het maar proeven!’

‘Het is fijn om met brood bezig te zijn omdat het een eerste levensbehoefte is. Zonder auto kun je leven, maar zonder brood niet. Brood is een levendig product, dat maakt het leuk. Het is gezond, robuust en echt. Het hoeft er niet gelikt uit te zien. Het liefste zouden we willen dat mensen elke dag ongesneden vers brood kwamen halen om thuis in dikke bammetjes te snijden.’

Tips van Het Zaanse Bakkertje: *educatief centrum Witte Tulp* *v.o.f Het Meubel* *voetveer Zaandijk* *Kalverpolder* *tassen van Made buy Nana*



Fotografie: Herman Wieten








K'OOK!

'Koken hoeft niet ingewikkeld te zijn. Met een paar simpele dingen van een goede kwaliteit kun je al een mooi resultaat bereiken.'

'We kopen uitsluitend in op ons éigen gevoel: het moet echt lekker en goed zijn en het moet er mooi uit zien. We laten ons niets aanpraten. Daardoor vind je bij ons alleen mooie en kwalitatief goede producten waar we helemaal achter staan.' Karen Schoen en Anne van der Spoel van de winkel K'OOK! in Wormerveer ontvangen de klanten als gasten. 'Leuk aan het hebben van een eigen winkel is het contact met de klanten. We geven ze graag een goed advies over onze producten. Veel keukengereedschappen gebruiken we zelf thuis ook en daardoor kunnen we er vanuit eigen ervaring over adviseren. Het is leuk als klanten later terugkomen en vertellen hoe blij ze zijn met hun aankoop. Elke maand organiseren we een speciale activiteit zoals een proeverij, een demonstratie van keukenapparatuur of een workshop snijtechnieken of pasta maken. We krijgen regelmatig de vraag wanneer er weer een activiteit is. We hebben de tijd mee door allerlei kookprogramma's en kookbladen. Mensen houden steeds meer van koken en willen daarvoor goed gereedschap en goede producten. Zo snijdt het met een goed mes inderdaad veel prettiger. En met een degelijke gietijzeren pan krijg je de mooiste stoofgerechten. In de fabriek van Le Creuset hebben we gezien hoe zo'n pan laag voor laag is opgebouwd. Daardoor krijg je een superpan die de rest van je leven mee gaat. We importeren ook producten uit Italië. We gaan graag kijken bij de bedrijven waar we inkopen. De pasta kopen we bij een klein Italiaans familiebedrijf in La Campofilone, waar de pasta nog volgens traditioneel recept gemaakt wordt. De pasta komt wel uit een machine, maar de rest van het proces is handwerk, waar vier paar handen aan te pas komen. Ook bezoeken we tijdens onze vakantie graag kleine ambachtelijke olijfolieleveranciers. Het is mooi om rechtstreeks contact te hebben met de olijfboeren, hun heerlijke olie te proeven en het verhaal erachter te kennen. Wij tappen hun olie in de winkel direct uit het vat, en de fles kun je daarna steeds bijvullen.
We houden van mooie dingen zoals de prachtige serviezen van ASA, gietijzeren pannen of de handgebreide keukendoeken van Knit-tet. Voor keukenapparaten geldt dat ze goed moeten ogen op het aanrecht maar vooral uitstekend hun werk moeten doen. We zoeken voortdurend in tijdschriften, op beurzen en op andere plekken naar producten die ons aanspreken. Daardoor vind je hier echt aparte dingen. Onze smaak spreekt gelukkig ook een groter publiek aan.'

Tips van K'OOK!: *De Stoomhal Wormer* *ANS Mode* *Da Vinci Bonbons & Chocolade* *Saenkanter* *Wala*



Fotografie: Herman Wieten







Graas schoenmakerij

‘Een leuke reparatie is het maken van een nieuwe onderkant voor een bergschoen. Het schept veel voldoening om iets wat eigenlijk weggegooid zou worden nieuw leven in te blazen.’ Paul Graas wordt wel de beste schoenmaker van de Zaanstreek genoemd. Omdat hij voldoet aan de kwaliteitseisen van het Schoenmakers Gilde mag hij voor bekende merken zoals Van Bommel, Van Lier en Greve reparaties uitvoeren. Daarvoor is zijn werk eerst streng gekeurd; Graas heeft het bewijs geleverd dat hij merkschoenen zo kan repareren dat ze er weer net zo uit zien als het origineel. De werkplaats is, samen met de damesschoenwinkel van zijn vrouw Marjon, gevestigd in een prachtig gerestaureerd houten pand aan de Zaan in Wormerveer. Aan de etalage zie je al dat de schoenen met veel zorg en vakmanschap zijn uitgezocht. Net zoals zijn vader en opa vroeger oefent Paul Graas het schoenmakersvak met veel plezier uit. ‘De ambachtelijke sfeer straalt vertrouwen uit; men merkt dat we veel verstand hebben van schoenen. Mensen laten schoenen repareren omdat ze zo lekker zitten. Dat gevoel moet je dus ook behouden door dezelfde materialen te gebruiken. Wanneer je een keiharde zool onder een oude schoen zet, zal het nooit meer de schoen worden die het geweest is. Van mijn vader heb ik een oude stansmachine overgenomen waarmee ik heel veel verschillende materialen zelf kan stansen. Daardoor lijkt het resultaat qua samenstelling en kleur zoveel mogelijk op het origineel.
Schoenen oprekken, waardoor ze een kwart maatje groter worden, kan ik ook. Het past wel bij deze tijd om bewuster met spullen om te gaan. Een schoen die duurzaam is gemaakt en heerlijk zit is zonde om weg te gooien. Daarvoor zijn ze vaak ook te duur geweest, en nog te mooi. Je moet als schoenmaker redelijk handig zijn en ook creatief, want er zijn vaak geen pasklare oplossingen. Het is heel leuk om met je handen te werken en echt iets te creëren. Ik maak niet alleen zolen en hakken maar ook repareer ik slotjes van tassen. Het is mooi dat ik ook mensen met moeilijke voeten kan helpen met een kleine orthopedische aanpassing zodat ze beter gaan lopen. Er is zoveel dat je met schoenen kunt doen. Ik kan echt genieten van mooie schoenen die zowel modieus, bijzonder als draagbaar zijn. Voor de winkel gaan Marjon en ik naar beurzen in Antwerpen, Düsseldorf en Milaan, waar je prachtige en bijzondere schoenen en tassen vindt. Marjon zoekt modieuze schoenen uit voor de klanten en ik beoordeel ze dan op kwaliteit en op draagbaarheid.’

‘Ik kan echt genieten van een prachtige schoen die met liefde is gemaakt.’

Tips van Graas Schoenmakerij: *Sietske Koene Mode* *Somass* *De Smuiger* *Schaatstrainingsgroep Zaanstreek* *Wilhelminapark*



Fotografie: Herman Wieten








Le Cockelon

'We vinden het leuk om met mensen te werken en te ontdekken welke smaak iemand heeft.'

'We willen graag een kaas meenemen naar Japan.' Bij Le Cockelon in Koog aan de Zaan zijn ze gewend aan dit soort verzoeken. 'Regelmatig nemen klanten onze producten mee door heel Nederland en zelfs naar het buitenland.' Paul Samuels en Ronald Korver hebben in 2002 de winkel overgenomen van Rob en Annechris de Cock. Zij startten Le Cockelon in 1974 met als doel Frankrijk naar Nederland te brengen in een tijd dat alleen de elite Franse kaas at. 'De ideologie van de winkel is nog altijd dezelfde. We zijn er trots op dat we bij de selecte groep winkels in Nederland horen die nog op ambachtelijke wijze werken. Je vindt hier veel eigengemaakte producten. We hebben een duidelijke visie: kaas, bijvoorbeeld, moet je niet voorverpakken. Dan wordt het een doods product.'
Het contact met de klant maakt Le Cockelon echt tot een speciaalzaak. 'We hebben een mooi assortiment waar we veel kennis van hebben. Door de klant af en toe iets te laten proeven ontdekken we wat iemand lekker vindt. We willen de drempel zo laag mogelijk houden. Regelmatig komt het voor dat iemand die de eerste keer een stukje kaas bij ons komt kopen, dat hij op een feestje heeft geproefd, de volgende keer voor een fles wijn komt, en daarna weer voor worst. Het is mooi om te zien dat mensen steeds meer producten gaan waarderen. Klanten vertellen wel eens dat wij meer keuze aan Franse kazen hebben dan een goede Franse supermarkt heeft. Onze quiche en kaassalade gaan regelmatig de landsgrenzen over als 'echt Zaans cadeau'. Ook onze geschenkmandjes zijn inmiddels een begrip. De inhoud, met wijn, kaas, olijven, noten en andere delicatessen, staat garant voor een avondje gezellig 'Cockelonnen', zoals veel klanten het al noemen.
De biologische wijn is steeds meer in opkomst. We kiezen wijnhuizen met gekeurde wijnen waar we voor 100 procent achter staan. Wijn moet je echt beleven en het is vrij persoonlijk wat mensen lekker vinden. De smaak van onze vaste klanten kennen we goed, waardoor we hen bijvoorbeeld een verrassende nieuwe wijn of kaas kunnen aanraden. Bij nieuwe klanten is het leuk om te ontdekken wat bij hen past. Het is de uitdaging om aan te voelen of je op een goed spoor zit. Krijg je die bevestiging, en gaat de klant met een goed gevoel de deur uit, dan zijn wij ook tevreden.
Veel van onze klanten vinden bij ons een stukje rust in deze drukke wereld. Ze zijn dan ook bereid om even geduld op te brengen wanneer het druk is in de winkel. Want elke klant krijgt de volle aandacht, ook de persoon die nog niet weet wat hij wil.'

Tips van Le Cockelon: *CoCo Records* *BB Hal* *De Koperen Bel* *Volkspark* *Smederij Kaaijk*



'Een Zwaluwfiets is met de grootste zorg samengesteld en is het beste rijwiel met den langsten levensduur en het laagst in prijs.' (uit een folder van 1937)

Fotografie: Herman Wieten







Woudt Fietsen

'Als ondernemer moet je altijd inventief zijn.' Edwin Woudt, fietshandelaar te Koog aan de Zaan: 'Mijn overgrootvader Willem Woudt begon in 1898 op 17-jarige leeftijd met het maken van fietsen. In het crisisjaar 1929 liep de verkoop niet en ging hij noodgedwongen ook schaatsen verkopen. Toevallig werd het de koudste winter van de vorige eeuw dus hij heeft er toen veel verkocht. Zo breidde hij zijn winkel al snel uit met de verkoop van speelgoed, kinderwagens en sport- en kampeerartikelen. Het was echt een Winkel van Sinkel. In de steeg achter de winkel was zijn fietsfabriek Zwaluw.
In de Eerste Wereldoorlog was er geen rubber verkrijgbaar voor de banden dus werden er nauwelijks fietsen verkocht. Willem begreep daardoor dat je niets aan geld had, maar dat je spullen nodig had om mee te handelen. Toen de Tweede Wereldoorlog zich aandiende, kochten mijn overgrootvader Willem en mijn opa Klaas alles wat je nodig had om fietsen te maken groot in. Na de oorlog was hun fietsfabriek de eerste die weer fietsen kon fabriceren, dankzij de lessen uit de oorlog daarvoor.
Vier generaties later verkoop ik nog altijd de Zwaluwfiets, die populairder is dan ooit. Verkocht mijn overgrootvader de fiets vooral aan particulieren uit de buurt, inmiddels vliegen er vele honderden per jaar via verschillende winkels en internet het land in. De kenmerken uit de folder van 1937 gelden nog steeds, want het is nog altijd een fiets van een heel goede kwaliteit voor een supergoede prijs. Mijn overgrootvader, die op de begraafplaats hier bij de kerk ligt, zou rechtop gaan zitten van trots als hij ontdekte hoe de fiets er tegenwoordig uit ziet. Dat zei mijn vader ook regelmatig.
In 2005 heb ik de Zwaluwfiets opnieuw in de markt gezet. Door een combinatie van geluk en fingerspitzengevoel heb ik aangevoeld wat trendy zou worden. De grote fietsfabrikanten richtten zich naar mijn idee te weinig op de echte gebruikers van de fiets, namelijk de schoolgaande jeugd, ouders met kinderen, en mensen die de fiets nodig hebben voor woon-werkverkeer. Die mensen zoeken een fiets met een goede prijs-kwaliteitverhouding; niet te duur maar wel degelijk. Daar is Zwaluw altijd erg goed in geweest. Ook service is bij ons heel belangrijk. Met het merk Zwaluwfiets wilde ik de historie benadrukken, vandaar het idee voor de transportfiets met de dubbele stang en het voorrek. De Zwaluwfiets geeft mij heel veel voldoening, want alle aspecten van het ondernemerschap kan ik hierin kwijt. Het is fantastisch dat ik overal onze fietsen zie rondrijden, daar word ik wel blij van.'

Kleine foto midden: *Edwin Woudt*

Tips van Woudt Fietsen: *A8ernA* *Loods 5* *Cacao* *Jisperveld* *molen De Kat*

Fotografie: Herman Wieten







Drinks & Gifts

'Je moet wel lef hebben om meer aparte producten te voeren.'

'Daar gaat weer een Beemster Blondje.' Jolanda Bührs van Drinks & Gifts in Krommenie: 'Het is zo leuk om een eigen slijterij te hebben. Daardoor kun je mensen ook laten kennismaken met ambachtelijk gemaakte, minder bekende drankjes, die heel lekker zijn. Elke zaterdag komt de brouwer in zijn boerenpak op klompen het heerlijke Beemster Bier brengen. Ook het Breugems bier wordt steeds beter en bekender.
Ik krijg veel importeurs van wijnen en gedestilleerd op bezoek. Maar slechts een deel van hun aanbod komt door mijn selectie heen. Want het moet wel een goede prijs-kwaliteitverhouding hebben. De fles moet er ook mooi uit zien, anders koop ik het niet in.
Ik ben altijd op zoek naar nieuwe producten; als je terug komt moet je wel verrast worden. Samen met vier andere vrouwen heb ik een speciaalbier ontwikkeld voor elke bierliefhebber. Zo kunnen we voor eens en altijd afrekenen met de vooroordelen over vrouw en bier. Onze 'Tasty Lady' is nu overal in Nederland verkrijgbaar. Samen met lokale ondernemers heb ik een eigen lijn Zaanse dranken ontwikkeld. De Zaanstreek heeft nu een echt eigen kruidenbitter. Ik ben blij dat de Tweekoppige Phoenix op de Zaanse Schans mijn idee voor likeuren en kruidenbitters kon verwezenlijken. De drank wordt bij hen puur en ambachtelijk gemaakt, in kleine hoeveelheden. Zo hebben we een chocoladelikeur met VOC-kruiden gemaakt en een Zaanse koekjeslikeur.
De drankjes moeten onderscheidend zijn, maar ook lekker, want mensen moeten er wel voor terugkomen.
Door workshops en proeverijen maar ook door een bezoek aan de destilleerderij Zuidam wil ik mensen kwaliteit laten proeven, herkennen en waarderen. De juiste drank bij een gerecht kan de maaltijd zo veel meer verrijken. Het is leuk dat mensen soms met hun menu aankomen en ik dan voor elke gang een wijn mag selecteren, zodat ze verzekerd zijn van een fantastische avond. Mijn vakkennis breng ik graag over. Het is belangrijk en leuk om je steeds meer te specialiseren. Inmiddels heb ik een opleiding in het slijtersvak, en heb ik de vinologen- en liquoristenopleiding en de wijn- en spijsopleiding gevolgd. Momenteel breid ik mijn bierkennis uit. Wijn is heel leuk omdat je heel veel variatie hebt, maar over bier en whisky is ook veel te vertellen en te leren.
Elke dranksoort heeft zijn eigen type klanten. Die verschillende doelgroepen, maar ook hun wensen, maken het ook zo leuk. De ene dag ben je 300 relatiegeschenken aan het maken en het volgende moment ben je bezig met één klein cadeautje voor een klant.
Door de sociale media is mijn klantenkring enorm uitgebreid. Via de webwinkel verkoop ik nu ook producten in bijvoorbeeld Friesland en Flevoland. Overal zitten klanten die op zoek zijn naar bijzondere producten.'

Tips van Drinks & Gifts: *Café Bar Atlantic* *Da Marcello* *De Keuken van Von* *Momo*



‘We kopen elk jaar nieuwe werken aan van professionele beeldende kunstenaars.’

Fotografie: Herman Wieten







Kunstcentrum

‘Het is onzin om mensen te willen opvoeden op het gebied van kunst. Je kunt alleen zelf bepalen wat je leuk, mooi of spannend vindt. Iedereen heeft zijn eigen smaak. Gelukkig maar! Anders zou het wel erg saai worden.’ Isabella de Jong, directeur bij het Kunstcentrum in Zaandam: ‘Ik koop al meer dan 15 jaar kunst aan, waardoor ik veel kunstenaars ken en ook weet wat de klant wil. Smaak in kunst kan je ontwikkelen door langer en vaker naar kunst te kijken. Kies je eerst misschien voor een prettig en herkenbaar schilderij, daarna ontdek je wellicht dat kunst best spannend, prikkelend en stout mag zijn. Echte kunst hoeft niet alleen een mooi plaatje te zijn, soms zijn er heel andere dingen in een kunstwerk die het boeiend en aantrekkelijk maken. Ons Kunstcentrum is het mooiste en een van de grootste kunstcentra van het land. Particulieren en bedrijven kunnen bij ons kunst lenen of kopen. Daarbij willen we graag laagdrempelig zijn en vooral niet elitair, want we vinden dat kunst er voor iedereen is, en dan ook betaalbaar moet zijn. Ook als je niets van kunst denkt te weten ben je bij ons welkom. Er werken geen kunstenaars bij ons, maar wel gastvrouwen die de klant advies kunnen geven over een kunstwerk. Samen met de klant bespreken ze de gewenste afmetingen, de kleur, soort afbeelding en stijl, en in wat voor huis of gebouw het werk komt te hangen. Bijzonder aan de Zaanstreek vind ik dat hier zoveel bedrijven en mensen zijn die smaak hebben en die weten wat ze willen. Daar maken we dan ook gebruik van! Uit onze exposities kopen we altijd nieuwe kunst aan voor de collectie. Wij kiezen de kunstenaars en het publiek mag vervolgens drie stukken uitkiezen die het graag in de collectie zouden willen terugzien. Die koop ik dan altijd aan. Naast kunstwerken in alle soorten, stijlen en maten heeft het Kunstcentrum ook een cadeauwinkel met designartikelen. Bezoekers van onze winkel zijn vaak verrast door de kwaliteit van het aanbod, zoals de producten van Pols Potten of andere mooie hebbedingetjes. We gaan voor het ‘wauw-effect.’

ARTzaanstad

Op een prachtige locatie, een voormalige fabriekshal van Bruynzeel, hebben we onze eerste kunstbeurs georganiseerd. Het unieke van deze kunstbeurs is dat je er niet alleen kunst kan bekijken of kan kopen maar ook kan huren! Ruim 70 door het Kunstcentrum geselecteerde kunstenaars toonden er hun schilderijen, sculpturen maar ook foto’s, sieraden en meubels. De Bruynzeelhallen bleken uitstekend geschikt voor een kunstbeurs. Er waren nog niet eerder zoveel mensen aanwezig bij een opening of een expositie in de Zaanstreek. Het was een groot succes. De volgende editie van ARTzaanstad hebben we gepland op het Hembrugterrein.

Tips van het Kunstcentrum: *Hembrugterrein* *Kalverpolder* *De Fabriek* *Het Zaanse Bakkertje* *Bruynzeelpanden*



Fotografie: Herman Wieten








Ruig Wild & Gevogelte

'Wij leveren wild en gevogelte aan restaurants in heel Nederland, met name aan het midden- en topsegment. Maar onze winkel in Oostzaan verkoopt dezelfde producten, van restaurant-kwaliteit dus, ook aan particulieren.'
Michaël Ruig, commercieel directeur, is van zijn familie de vijfde generatie bij Ruig Wild en Gevogelte. 'Het familie-bedrijf bestaat al sinds 1886. Het begon met de handel in eieren en kippen, maar inmiddels verkopen we wel 1500 producten. Sinds 1975 braden we in eigen keuken en roken we kip, kalkoen en ander gevogelte ambachtelijk op beukenhout. De markt voor luxe producten is steeds groter geworden. Zo maken kipblokjes in satésaus, kipcurry met papaja of bijvoorbeeld een gebraden kipfilet met een kwarteleitje. Wij waren een voorloper met de gegaarde producten die nog steeds zeer succesvol zijn. Wij willen telkens nieuwe dingen bedenken, en als eerste ergens mee komen. Als webpoelier leveren we in heel Nederland producten die men via internet bestelt. De verpakking is daarbij belangrijk, want de hazenpeper moet de volgende dag wel vers bij de klant komen. We zijn een jaar bezig geweest om de juiste verpakking te ontwikkelen.
Wild is het meest eerlijke stukje vlees, het is puur natuur. Over wild circuleren soms rare verhalen, daarom vinden wij het belangrijk om de juiste informatie te geven. In Nederland hebben dieren weinig natuurlijke vijanden. Als er teveel dieren van een bepaalde soort komen kunnen ze niet genoeg voedsel vinden en gaan ze in woonwijken rondscharrelen. Jagen is dan nodig voor het evenwicht, de jager treedt op als natuurbeheerder. Wanneer er een jachtverbod wordt opgeheven, op bijvoorbeeld wilde ganzen, dan gaan wij experimenteren met dat vlees.
Wij vinden het leuk en belangrijk om recepten te bedenken voor vlees waar mensen nog weinig ervaring mee hebben. De vraag naar biologisch vlees groeit. Mensen kiezen steeds vaker bewust voor scharrelproducten. Die kwaliteit proef je ook duidelijk. Wereldwild levert ook mooie producten op. Soms hebben mensen, doordat ze steeds meer reizen, al eens krokodil, antilopenvlees of kangoeroe geproefd, en weten ze dat het een lekker stukje vlees is.
Insecten zijn een leuke aanvulling op het assortiment, want sprinkhanen en andere insecten bevatten allemaal eiwitten die een goed alternatief kunnen zijn voor vlees. Kinderen durven het nog wel te eten, maar volwassenen zijn veel huiveriger. Misschien helpt het als ze weten dat insecten al lang worden verwerkt in bepaalde producten, als bijvoorbeeld een natuurlijk E-nummer. We zoeken samen met universiteiten naar manieren om dit smaakvol klaar te maken. Het is leuk om na te denken over wat je nog meer kunt doen met een product.'

Tips van Ruig: *Het Twiske* · *Banketbakkerij Landsaat* · *Klassiek Oostzaan* · *De Oostzaanse Groenten en Fruitshop* · *Cadeauwinkel De Klerk*



Fotografie: Herman Wieten







ANS.

'Mensen vertellen tegen elkaar dat ze zo leuk zijn geholpen bij ANS, die reclame werkt het beste. Zeker als ze er geweldig uit zien.'

Ans heeft met haar naam een echt merk neergezet: daarom heet de modezaak ANS met een punt. Ans Hesse is 23 jaar geleden in de garage naast het huis begonnen met de verkoop van tweedehands kinderkleding: 'Vooral met de luxere merken, die hier nog niet verkocht werden, wilden we onze kop boven het maaiveld uitsteken. Zaandam heeft de naam een moeilijke plaats te zijn voor kwaliteitskleding, omdat het van oudsher een arbeidersgemeente is. Door de import in nieuwbouwwijken maar ook door belangstelling van mensen buiten de Zaanstreek weten we dat er wel degelijk een markt voor is. Het is voor mij echt een uit de hand gelopen hobby. In de tweede fase kocht ik b-producten van de luxere merken. Ik kon goed overweg met de naaimachine, en met vindingrijkheid paste ik de kleding zo aan dat die meer kwaliteit kreeg. Ik verkocht deze kleding op markten. Daar werd het zo populair dat ik vaste klanten de eerste keus aanbood bij ons thuis, voordat het naar de markt ging. Toen we genoeg hadden gespaard, kon ik mijn droom verwezenlijken. Eerst openden we een winkel in de Vinkenstraat en uiteindelijk hadden we twee zaken: één op de Gedempte Gracht en één outlet aan de Westzijde. Door op de juiste momenten mijn kansen te pakken, heb ik mijn hobby kunnen uitbouwen.'

ANS is een familiebedrijf, want ook haar man en de dochters Colette en Petra werken in de zaak. 'Toen het oude bankgebouw aan de Westzijde vrij kwam, konden we beide winkels samenvoegen en dat gaf echt meerwaarde. Nu kunnen we letterlijk elke klant bedienen. Aan de ene kant van de zaak vind je de bruidsjurk, de kleding voor de moeder van de bruid, het pak om in te solliciteren en andere kleding voor speciale gelegenheden. Loop je naar de andere kant, dan kom je bij Zusje van Ans, waar je de casual en sportieve kleding voor lagere prijzen vindt. In de mooie strakke ruimte komt de collectie goed tot zijn recht. Bij de inkoop gaan we af op de smaak van ons eigen team; wij moeten het kledingstuk zelf willen dragen.

Onze klanten komen uit de Zaanstreek en wijde omgeving, omdat je bij ons alles in één winkel vindt én vanwege de service. Er werken ook stylistes die de klant adviseren over make-up en schoenen, tot oorbellen aan toe. Mensen laten zich graag door ons aankleden, waardoor ze zelf verrast worden met hun nieuwe uiterlijk. Wij vertellen altijd eerlijk onze mening, daar heeft de klant het meeste aan. Soms ben je uren bezig om een klant opnieuw te stylen. Het is erg leuk dat we regelmatig terughoren hoe blij mensen zijn met hun nieuwe outfit.'

Tips van ANS: *Geschiedenis Akademie* *Tot Ziens Optiek* *De Boekanier* *Kunstcentrum* *Schipper Naaimachines*