



Het verhaal van Heelys Inc:

De Heelys werd bedacht in 1998 door de stichter en voorzitter, de heer Roger Adams. Het Amerikaanse patentenbureau kende een eerste patent toe aan Heelys in juni 2002 voor de overgang van een stap- of loopschoen naar een skate. Die gebeurt door het gewicht te verplaatsen naar de hiel van de schoen met een wieltje.

Het bedrijf, dat gevestigd is in Dallas (Texas), VS, verzond zijn eerste paar Heelys op Kerstmis 2000 en ondertussen zijn er wereldwijd 15 miljoen paren van verkocht. Het bedrijf kent sinds de oprichting een groei met drie cijfers en wordt internationaal vertegenwoordigd door een netwerk van verdelers in Zuid-Amerika, Europa en Azië.

Het marktaandeel van Heelys in de VS wordt geschat op ongeveer 15%, net na bekende merken als Adidas en Vans. Op de Europese markt noteerde Heelys de laatste 2 jaar een groei van meer dan 100%.

De eerste week van september 2006 kondigde het bedrijf aan dat het tegen het eind van dit jaar beursgenoteerd wil zijn (formulier S1 werd ingediend bij de SEC).

Het concept van Heelys:

Heelys werd ontworpen met het doel sneller en met weinig inspanning van punt A naar punt B te gaan. De targetmarkt voor Heelys bestaat vooral, maar niet exclusief, uit adolescenten van 7 tot 25 jaar en de "street"gemeenschap. De sportschoen is licht en hoogkwalitatief. In de hiel zit een wieltje dat de gebruiker toestaat te stappen, te lopen en te skaten. Hij maakt gewoon de overgang door zijn gewicht op een bepaald moment te verplaatsen.

Het wieltje is afneembaar en kan dus op elk ogenblik worden verwijderd. Op die manier kan de Heelys gedragen worden als een gewone, modieuze schoen. Deze instant transformatie van een skate in een traditionele schoen zorgt ervoor dat jongeren de keuze hebben: een praktische en stijlvolle sportschoen of een fun en cool verplaatsingsmiddel. Ze moeten geen skateboards of rollerskates onder de arm nemen om van het ene gebouw naar het andere te gaan op school of op het werk; Heelys is een ideale oplossing om de mobiliteit te vergroten.

De strategie van Heelys:

De product- en marktstrategie van Heelys blijft gericht op het aanbieden van een ruim gamma kwaliteitsvolle, innovatieve en betrouwbare sport- en modeproducten. De populariteit van Heelys is te danken aan het feit dat het zowel een kwalitatieve, modieuze schoen is als een vlotte en leuke manier om van punt A naar punt B te gaan – allemaal in EEN product. Het bedrijf vernieuwt haar gamma elk seizoen en

breidt het uit met nieuwe modellen. Om de prestaties van geavanceerde gebruikers te verhogen, om beginners sneller op weg te helpen of om nieuwe markten aan te trekken. Op dit moment worden er meer dan 12 verschillende stijlen geproduceerd.

De marketing en commerciële strategie zijn gericht op het ideale klantenprofiel, jongeren van 7-25, en concentreren zich op terreinen als: webmarketing, sportevenementen, gemeenschapevenementen, co-marketing en demodagen bij lokale handelaren.

Heelys wordt in de Benelux verdeeld door Move Faster, de exclusieve importeur voor de regio. De schoenen zijn nu in heel België verkrijgbaar in tal van verkooppunten. In Nederland zullen de schoenen te koop worden aangeboden vanaf december.

Voor extra informatie en een lijst van de verkooppunten, gelieve www.heelysbenelux.com te raadplegen

Move Faster
Av. Van Volxemlaan, 79
B-1190 Brussel/Bruxelles
Tel +32 2 340 84 11
Fax +32 2 346 18 77
info@heelysbenelux.com

« Wij hebben onlangs bericht via onze website, alsmede via mededelingen aangebracht op de schoendozen en op het kaartje in deze schoendozen, dat Heelys schoenen de enige schoenen zijn met het kenmerk van een verwijderbaar wiel in de hak van de hiel. Wij hebben verzuimd te vermelden dat naast Heelys schoenen ook andere schoenen met het kenmerk van een verwijderbaar wiel in de hak van de hiel van de schoen op de Nederlandse markt worden gebracht door andere aanbieders.»