

**NIEUW!!! LaLiek MEN'S COLLECTION**

Vanaf maart 2012 introduceert LaLiek voor het eerst haar eerste echte 'Mannenlijn'. Onder de noemer 'LaLiek by Chris' presenteren wij een stijlvolle doch stoere 'leren' mantentas met bijpassende portemonnee en bijpassende ceintuur. De MEN'S COLLECTION is gemaakt van mooi bewerkt leer en afgewerkt met stoere mannelijke details.



**Voor meer informatie:**

Nederland Noord  
Mary van Duuren  
+31 (0)6 29 466 241  
info@adoremi.nl

Nederland Zuid  
Shirley Janssen  
+31 (0)6 11 001 896  
info@by-shirley.nl

[www.laliek.com](http://www.laliek.com)



**Aad 'Bud' Buddenbaum overleden**

Op donderdag 1 maart is Aad Buddenbaum op 71-jarige leeftijd overleden. Aad Buddenbaum, op C.A.S.T. ook wel bekend als Bud, was 52 jaar werkzaam in de schoenenbranche. Als zeventienjarige startte Buddenbaum als leerling bediende in het schoenenmagazijn. Van de ene op de andere dag werd hij door zijn baas als vertegenwoordiger benoemd. Het was het begin van een rooskleurige loopbaan waarin Aad hard werkte en altijd in was voor een lolletje. Na vele jaren bij Europorta te hebben gewerkt, heeft Aad de laatste elf jaar van zijn schoenen carrière bij Seelen Import gewerkt. Louis van der Steen, Seelen Import: "Aad was enorm geliefd bij zijn klanten en ging voor hen door het vuur. Niets was hem te veel. Hij leefde voor de zaak en de klanten. In 2009 nam Aad afscheid van de schoenenbranche. Het is heel verdrietig dat hij niet lang van zijn 'vrije tijd' heeft kunnen genieten. We zullen Aad herinneren als een markante persoonlijkheid die zijn hele leven in de schoenenwereld heeft gezeten. Ik wens zijn familie heel veel sterkte toe met dit verlies. Rian en ik zullen Aad zeker niet vergeten."



**Paul van der Meijs overleden**

Paul van der Meijs, directeur van H3 Shoes/PS2009, is zaterdag 10 maart totaal onverwacht overleden. Hij is 50 jaar geworden. Paul van der Meijs werkte vrijwel zijn hele leven in de schoenenbranche. Op 22-jarige leeftijd begon hij zijn loopbaan als filiaalleider bij de Schoenenhal in Den Bosch. Dit werd later Shoeline. Paul heeft 25 jaar hard gewerkt om Shoeline op te bouwen tot een succesvolle onderneming met filialen over heel Nederland. Drie jaar geleden kreeg hij de kans om zijn eigen bedrijf H3 Shoes op te starten. Een bedrijf waar hij al zijn creativiteit en energie in kwijt kon. Paul was een betrokken, markante en creatieve schoenenman. Het team van Vakblad Tred wensen zijn vrouw Els en dochters Roos en Pam veel sterkte toe.



**Mossto introduceert verwisselbare hakken**



Mossto heeft onlangs een concept bestaande uit comfortabele schoenen en laarzen waarvan de hak verwisselbaar is gepatenteerd. Amabri Fashion Agency vertelt: "Het concept van dit Spaanse schoenenmerk is revolutionair. De hakken van alle schoenen en laarzen zijn verwisselbaar van 4 cm naar 8 cm en vice versa door een magnetische hak. Hierdoor heeft de draagster twee paar schoenen verpakt in één model geschikt voor in de auto, op de fiets of op kantoor. Bij pijnlijke voeten is de hak binnen een seconde verlaagd. Alle modellen zijn vervaardigd van natuurlijke materialen en in Spanje met de hand gemaakt. Retailers zitten niet vast aan samengestelde pakketten, maar kunnen bestellen wat ze nodig hebben. Wij hebben bovendien flexibele betaalcondities."

Meer informatie: [www.mossto.com](http://www.mossto.com), [info@amabri.com](mailto:info@amabri.com)

**New Life Foundation groot succes**

Soms gebeuren er dingen waardoor je leven compleet op zijn kop staat. Het overkwam Gwen van Rosmalen (30), vriendin van Bram van Heyster van Van Heyster Schoenmode in Venlo. Op 5 juli 2009 werd Gwen getroffen door een herseninfarct, waarbij ze blijvend hersenletsel opliep. Op dinsdag 26 oktober 2010 veranderde haar leven voor de tweede keer in een nachtmerrie. Onderweg naar haar laatste therapie in het Viecuri ziekenhuis in Venlo werd ze aangereden door een vrachtwagen met een dwarslaesie als gevolg. Als fervent hardlooperster en dochter van oud-profvoetballer Ger van Rosmalen kreeg Gwen te horen dat ze nooit meer kon lopen. Tijdens haar maandenlange revalidatie kwam zij in aanraking met een nieuwe passie: handbiken. Bram van Heyster: "Handbiken geeft Gwen nieuwe energie en een nieuw doel in haar leven. Ze is inmiddels hard aan het trainen om van 27 tot en met 31 juli 2012 de Col du Galibier te beklimmen. De benodigde materialen zoals een handbike, hometrainer maar ook persoonlijke begeleiding zijn echter kostbaar. Daarom hebben we de Newlife-foundation opgericht dat refereert naar het nieuwe leven waar Gwen een succes van wil maken. We zijn overdonderd door het grote aantal reacties van vrienden en collega's en bedrijven die een bijdrage willen leveren aan de grote uitdaging van Gwen. Het is fantastisch dat mensen mee willen helpen om dure sportmiddelen en deelname aan sportevenementen mogelijk te maken. Iedere euro is er weer één. Haar trainers zijn met stomheid geslagen over hoe gedreven Gwen is om haar doel te bereiken. Er is zelfs gesproken om haar aan te melden voor de Paralympics in 2016 in Rio de Janeiro." Wilt u de Newlife-foundation steunen? Dat kan door een donatie over te maken op rekening 1678.31.666 ten name van de Newlife-foundation in Venlo onder vermelding van donatie. Meer informatie: [www.newlife-foundation.nl](http://www.newlife-foundation.nl)



**GMS haalt 100ste klant binnen**

Dick Groen Schoenen en Sport is de 100ste retailer die zich aansluit bij GMS. Directeur van GMS Nederland, Bart Dirven vertelt: "Dick Groen Schoenen en Sport is met vier winkels een begrip in de Randstad. Deze retailer staat bekend om zijn fraaie inrichting, de onderscheidende wijze van presentatie en de uitgebalanceerde collectie. Wij zijn trots op het feit dat Dick Groen na een grondige oriëntatie in de markt een



Foto vlnr: Joop ter Veer; Conceptmanager Schoenen, Dick Groen, Bart Dirven, Algemeen Directeur GMS

bewuste keuze gemaakt heeft voor samenwerking met GMS." Volgens Dirven zien steeds meer retailers in wat de voordelen zijn van aansluiten bij GMS. "Sinds de start in de schoendetailhandel in 2011 hebben wij toegezegd het rendement van de ondernemer te verbeteren. Inmiddels kunnen 100 ondernemers uit ervaring melden dat de belofte ook wordt nagekomen." De doelstelling van GMS Nederland voor 2012 gaat uit van een verdere snelle groei naar zo'n 170 klanten. "Zelfs een groei naar 200 klanten sluiten wij niet uit aangezien een groot gedeelte van nieuwe geïnteresseerde ondernemers zijn aanbevolen door collega-ondernemers die al klant zijn." Meer informatie: [www.gms-group.nl](http://www.gms-group.nl)