

Medien Kontakt

Für Petzl :

Laurent de la Fouchardière
Manager Kommunikation

ZI Crolles

F-38920 CROLLES

Tel.: +33 (0) 4 76 92 09 00

lafouche@petzl.fr

Für CenterStone Technologies:

Christophe de Lussac

GM Europe

Tel.: + 33 (0) 1 44 89 45 87

cdelussac@centerstonetech.com

Petzl wählt CenterStone für die Online B2B E-Commerce Lösung in Europa und Nordamerika

Für die sofortige Veröffentlichung. Paris und Crolles, Frankreich – 30. Januar 2007.

CenterStone Technologies, ein internationaler Entwickler von web-basierten Verkaufsaufträgen für Hersteller und Fabrikanten von Bekleidung, Schuhwerk, Ausrüstung und Zubehör, hat heute bekanntgegeben, dass sich Petzl, im internationalen Handelsgeschäft tätig, mit Sitz in Crolles (ausserhalb von Grenoble) und dem nordamerikanischen Sitz in Clearfield (ausserhalb von Salt Lake City), sich für **iVendix**, die Software-Applikation entschieden hat.

iVendix wird ein Business-to-Business (B2B) Online-Bestellsystem für Petzl's Einzelhändler und Verkaufsrepräsentanten in beiden Kontinenten zur Verfügung stellen. Wenn die Applikation aufgeschaltet wird im Spätsommer, werden Petzl Händler in Europa (beginnend mit Frankreich und Österreich) und in Nordamerika ihre Vorsaison- Bestellungen und alle Nachbestellungen tätigen können in ihrer Lokalsprache und Währung. Händler und Verkaufsrepräsentanten werden die Möglichkeit haben, die Verfügbarkeit von Produkten zu prüfen, sowie sie auch den Bestellstatus ihrer Bestellungen auf iVendix, der Plattform die 24/7 im Web zugänglich ist, beobachten und verfolgen können werden.

Laut **Roddy Rasmussen**, dem Präsidenten von Petzl's nordamerikanischem Unternehmen, "bietet CenterStone eine weltweite B2B E-Commerce Lösung an, welche gegenwärtig von Tausenden von Fachhändlern und Verkaufrepräsentanten der Outdoor Industrie benutzt wird. Ein grosser Prozentsatz unserer Händler ist schon vertraut mit der ihrer Lösung. Um unseren geschätzten Fachhändler-Kunden weiterhin einen exzellenten Kundenservice bieten zu können, und um den Vorteil eines 24/7 Zugangs zu unseren Produkten bieten zu ermöglichen, hat das Unternehmen erkannt, dass es eine erprobte Online-Lösung benötigt. Wir sind stolz darauf, innovative und hochqualitative Produkte zu entwerfen und herzustellen, und wir wollen zudem sichergehen, dass unser eigenes Firmensystem diesem Versprechen unserer Handelsmarke gerecht werden. Es ist ein Vergnügen, grossartiges Zubehör/Werkzeug zu benutzen – in den Bergen oder im Büro."

"Exzellenter Kundenservice ist wichtig in allen Kulturen und in allen Sprachen. Es gibt Tausende von Outdoor Einzelhändlern in Europa welche einen einfachen Zugang zu Petzl's Produkten benötigen. Zusätzlich sollen Verkaufsrepräsentanten die Verfügbarkeit von Produkten und den Bestellstatus von ihren Bestellungen prüfen können. CenterStone's Erfolgs-und Erfahrungsgeschichte wird es für unsere Kunden leichter machen, Geschäfte mit uns abzuschliessen und es wird unserer Verkaufskraft ermöglicht, einen effizienteren Service zu bieten.

“Weil iVendix eine mehrsprachige Plattform ist, welche zudem mehrere Währungen miteinbezieht, wird Petzl eine makellose Lösung für das weltweite Geschäft gebrauchen. Einzelhändler in der ganzen Welt stehen den gleichen Herausforderungen gegenüber: Den Personalbereich und die interne Infrastruktur eines Unternehmens auszugleichen mit dem Kundenservice im Kunden- und öffentlichkeitsbezogenen Bereich eines Unternehmens. Weil Petzl ein einfach zu gebrauchendes und dennoch anspruchsvolles Einzelhändler-Support System anbietet, werden unsere Händler mehr Zeit während des Tages im Ladengeschäft verbringen können mit ihren Kunden und zudem die Verfügbarkeit der Produkte prüfen und unsere Produkte 24/7 bestellen können. Qualitative Zeit mit den Kunden zu verbringen ist ebenso wichtig wegen der Produkte, die wir verkaufen und unserer Tradition, unsere Kunden über unsere Produkte aufzuklären,“ sagte **Pascal Bonino**, Präsident von Petzl, SSA.

Petzl wählt CenterStone für das Online Verkaufsauftrag-Management in Europa und Nordamerika - 30. Januar 2007 -

Tom Detmer, Geschäftsführer von CenterStone Technologies, kommentiert, “Wir sprechen mit Fachhändlern jeden Tag, und ein enormer Prozent von Händlern in der Outdoor-und Freizeit Industrie haben angedeutet, dass sie ihr Geschäft nach Belieben führen möchten auf einer 24/7 Basis, und eine der Top-Handelsmarken hat ersucht, dass Petzl iVendix als Lösung auswählt. Es ist eine sehr positive Reflektion vom Senior Management Team von Petzl, CenterStone mit der Aufgabe zu betrauen, ihr B2B E-Commerce Geschäft in Europa sowohl als auch in Nordamerika zu führen. Mit unserem Erfolg mit anderen Handelsmarken in der Outdoor-Einzelhändler Industrie, zweifeln wir nicht, dass CenterStone dem Wachstum des Petzl-Geschäfts beitragen wird.“

Handelsmarken, welche zur Zeit CenterStone's Software als ein Serviceleistungsmodell nutzen, und die Lösung des Unternehmens Einzelhändlern-Kunden und Verkaufsrepräsentanten zur Verfügung stellen, schliesst folgende mit ein: The North Face, JanSport and VF Imagewear, part of VF Corporation, Pearl Izumi, einer Division von Nautilus, Marmot Mountain, Ex Officio, Marker Apparel, Adio Footwear and Planet Earth, gehört zu K2 Corporation, Helly Hansen; Perry Ellis Intl., Geneva Watch Group; Cleveland Golf, und Fidra Golf, gehört zu Quiksilver ; Rip Curl; Billabong; Sport Obermeyer; Smith Optics; Garmont, Bridgedale und Icebug; KHS Bicycles; Dale of Norway; O'Neill Clothing; Hot Chillys; Walk-EZ International und andere.

Über Petzl

Von nun mehr als 30 Jahren hat Petzl innovative Werkzeuge und Techniken entwickelt, welche von denen benutzt werden, die die vertikale Welt betreten. Gegründet in der Nähe von Grenoble (Frankreich), und basierend auf den Untergrund-Forschungserfahrungen vom Gründer Fernand Petzl, wird Petzl heute mit Abenteuer, Forschung, Rettung und vielen bemerkenswerten Heldentaten der Welt des Klettersports und Alpinismus assoziiert. Petzl's Kletter-Ausstattung und Kopflampen sind in Outdoor Fachgeschäften und erstklassigen Sportgeschäften auf der ganzen Welt erhältlich. Für weitere Inforamtionen, gehen Sie auf www.petzl.com

Über CenterStone Technologies

CenterStone Technologies führt eine online Plattform der Abschliessung von Verkaufsaufträgen an, iVendix, eine web-basierte Verkaufsmanagement-Applikation in fünf Sprachen, in lokalen Währungen in Europa und in Nordamerika, mit umgesetzten 300 Millionen Euro in Grosshandel-Transaktionen im Jahre 2006. **iVendix** öffnet einen neuen Markt für Lieferanten, indem Einzelhändler und Verkaufsrepräsentanten Kataloge und verfügbares Inventar online anschauen können, Verkaufsangebote kreieren können und Vorsaison-Bestellungen aufgeben können, sowie

Nachbestellungen und Einzelhändler-Angestellten Bestellungen effizienter mit ihren Lieferanten tätigen können.

CenterStone Technologies ermöglicht es Handelsmarken wettbewerbsfähiger zu sein indem der Lagerumschlag erhöht wird, die Kundenservice-Kosten gesenkt werden und Produkte schneller auf dem Markt zugänglich sind. Kundenbeziehungen werden so verbessert – mit Einzelhändlern.

Zusätzliche Informationen über CenterStone Technologies, mit Sitz in Paris, Frankreich, mit dem Hauptsitz in Denver, Colorado, können auf www.centerstone-europe.com gefunden werden.

Anmerkung des Redakteurs: Oben erwähnte Produkt-und Firmennamen können Warenzeichen und/oder registrierte Warenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer sein.