

180s geht online mit CenterStones iVendix – verbesserte Händlerunterstützung und Kundenservice durch B2B-Online-Bestellungen rund um die Uhr

7. Oktober 2008

CenterStone Technologies, Inc., internationaler Entwickler von web-basierter B2B E-Commerce-Software für Hersteller mit Produkten für den Einzelfachhandel, hat heute bekanntgegeben, dass sich 180s in dieser Woche für iVendix entschieden hat. iVendix stellt 180s somit ein business-to business (B2B) Online-Bestellsystem für Fachhändler und Handelsvertreter zur Verfügung. Dank dieser Anwendung, mit der 180s nun online ist, können Einzelhändler und Handelsvertreter nun sieben Tage pro Woche und rundum die Uhr über das Internet automatisierte Kataloge einsehen, die Verfügbarkeit von Produkten prüfen, Bestellungen tätigen sowie deren Status beobachten und verfolgen.

„Ein hochwertiger Kundenservice für unsere Fachhändler ist für 180s von entscheidender Bedeutung. Wir verfügen über Produkte höchster Qualität, möchten aber auch eine angemessene Versorgung unserer Einzelhandelspartner sicherstellen. Dazu benötigen wir eine aktuelle B2B-Lösung. Für uns bewährt sich eine Lösung dann, wenn sie von unseren Einzelhändlern schnell und unproblematisch integriert werden kann. Für Unternehmen, die im Bereich der Outdoor-Freizeit, der Schneefreizeit- und Sportartikel tätig sind, hat sich CenterStone als Branchenstandard bewährt. Da iVendix bereits von tausenden Fachhändlern angewendet wird, sind wir zuversichtlich, dass sich die Handelspartner von 180s ebenso schnell mit der Lösung von CenterStone anfreunden werden. Wir können bestimmte Angebote für Kunden leicht aktualisieren sowie Aktualisierungen bezüglich neuer Produkte oder Bestandsaufnahmen in kürzester Zeit zur Verfügung stellen. Weiterhin erwarten wir, dass dank unserer neuen B2B-Lösung der Austausch von Papierdokumenten zwischen unseren Händlern und Handelsvertretern reduziert und somit 180s Einsatz für den Umweltschutz gestärkt wird“, erläutert Susan Shafton, 180s Geschäftsführerin.

„180s gilt als innovatives Unternehmen, das in kurzer Zeit einen großen Marktanteil im Bereich Aktivsport- und Lifestyleartikel eingenommen hat. Das Unternehmen verfügt über eine Palette an Produkten, die von Fachhändlern ständig nachbestellt werden. Nun haben diese Fachhändler die Möglichkeit, ihre Neubestellungen bedarfsgerecht zu tätigen, sogar wenn der 180s-Kundenservice bereits geschlossen ist. Über iVendix wird ein weiter, schnell anwachsender Kundenkreis beliefert. Und dieses Wachstum des Kundenkreises ist ein positiver Faktor für die Kapitalrendite von 180s“, bestätigt Tom Detmer, Geschäftsführer von CenterStone Technologies.

Folgende Unternehmen nutzen CenterStones Software-as-a-Service (SaaS)-Plattform und stellen Einzelhandelskunden und Handelsvertretern die Lösungen des Unternehmens zur Verfügung: The North Face, JanSport, Vans, Reef and VF Imagewear, Teil der VF Corporation (NYSE: VFC); Pearl Izumi; Marmot Mountain, Ex Officio and Marker Apparel, Unternehmen der Jarden Corporation (NYSE: JAH); Under Armour (NYSE: UA); Helly Hansen; Perry Ellis Intl. (NASDAQ: PERY); Geneva Watch Group; Cleveland Golf; SmartWool, ein Geschäftszweig von Timberland (NYSE: TBL); RipCurl; Billabong; Sport Obermeyer; Smith Optics; Rossignol; Dale of Norway; O'Neill Clothing; Hot Chillys; Petzl; Icebreaker; Four Star Distribution (C1RCA); Fresh Produce Sportswear; Yakima Products; Patagonia Europe; 180s, The Orvis Company und andere.