



## Contactos Media

Petzl:  
**Laurent de la Fouchardière**  
Director de la Comunicación  
ZI Crolles  
F-38920 CROLLES  
Tél.: 04 76 92 09 00  
[lafouche@petzl.fr](mailto:lafouche@petzl.fr)

CenterStone Technologies:  
**Christophe de Lussac**  
DG Europa  
Tél.: 01 44 89 45 87  
[cdelussac@centerstonetech.com](mailto:cdelussac@centerstonetech.com)

## Petzl elige CenterStone para su solución de e-comercio B2B en Europa y América del Norte.

Para difusión inmediata. París y Crolles Francia 15 de febrero de 2007

CenterStone Technologies, proveedor de soluciones de gestión de pedidos vía Internet para los profesionales del textil, del calzado y del equipo, anuncia que Petzl, cuyas operaciones internacionales se sitúan cerca de Grenoble y de Salt Lake City para América del Norte, ha elegido la solución - **iVendix**.

iVendix, proporcionará un servicio de gestión de pedidos vía Internet a los minoristas y representantes Petzl en Europa y América del Norte. Cuando se lanzará la aplicación este verano, los minoristas Petzl europeos (comienzo en Francia y Austria) y norteamericanos podrán pasar sus pedidos de pretemporada y de reposición, en su lengua y en su moneda local. Gracias a iVendix, minoristas y representantes Petzl podrán también comprobar la disponibilidad de los productos y seguir el estado de sus pedidos, las 24 horas del día, 7 días a la semana vía Internet.

**Roody Rasmussen**, Presidente de Petzl USA, declara: «CenterStone ofrece una solución global de e-comercio B2B utilizada actualmente por algunos millares de minoristas y representantes de nuestra industria. Por consiguiente, una gran parte de nuestros minoristas ya conoce muy bien su solución. Petzl desea hoy seguir proporcionando un Servicio Cliente óptimo a sus minoristas, y ofrecerles la comodidad de un acceso las 24 horas del día, 7 días a la semana. Por eso, nos hemos dado cuenta de la necesidad de elegir una solución online fiable y perfectamente probada. A Petzl, estamos orgullosos de la concepción y la fabricación de productos innovadores y de calidad óptima, y queríamos cerciorarnos de que nuestras herramientas de trabajo respondan también a estos criterios. Es un placer utilizar las mejores herramientas; en la montaña como en la oficina.»

« La eficacia del Servicio al Cliente es esencial, sea cual sea la cultura y la lengua. Hay millares de minoristas europeos especializados en el outdoor que necesitan acceder fácilmente a los productos Petzl. Además, nuestros representantes necesitan conocer la disponibilidad inmediata de los productos y seguir el estado de sus pedidos. Vía CenterStone, Petzl reforzará la calidad de su servicio Cliente y la eficacia de su fuerza de venta. El aspecto plurilingüe y multi divisas de iVendix permitirá a Petzl ofrecer una solución única para el conjunto de sus actividades en Europa y en América del Norte. Los minoristas del mundo entero tendrán que hacer frente al mismo desafío: reducir el tiempo pasado con

el servicio cliente del proveedor para dedicarse más a sus clientes. Es justo la ventaja que ofrecerá la plataforma Petzl: nuestros clientes podrán en adelante comprobar la disponibilidad de un producto o efectuar un pedido con datos fiables, cuando lo desean, las 24 horas del día, 7 días a la semana », añade **Pascal Bonino**, Presidente de Petzl SSA.

**Tom Detmer** - PDG de CenterStone Technologies: «Estamos diariamente en contacto con los minoristas, y un porcentaje muy alto de los minoristas « outdoor » desean poder efectuar su pedido, cuando quieran las 24 horas del día y 7 días a la semana. En nuestras últimas encuestas, una de las marcas más solicitadas en iVendix era Petzl. Es muy bien que la dirección de Petzl sea a la escucha de sus clientes. Estamos entusiastas que Petzl haya elegido CenterStone para crear su plataforma de e-comercio B2B en Europa y en América del Norte. Teniendo en cuenta nuestros éxitos con otras marcas en la industria « outdoor », no tenemos ninguna duda de que CenterStone contribuirá al crecimiento actual de las actividades de Petzl.»

CenterStone cuenta entre sus clientes las marcas siguientes: The North Face, JanSport y VF Imagewear, perteneciente al grupo VF; Pearl Izumi, marca del grupo Nautilus ; Marmot Mountain, Ex Officio, Marker Apparel, Adio Footwear y Planet Earth, perteneciente al grupo K2 ; Helly Hansen; Perry Ellis Intl.; Geneva Watch Group; Cleveland Golf, y Fidra Golf, perteneciente al grupo Quiksilver ; RipCurl; Billabong ; Sport Obermeyer ; Smith Optics ; Garmont, Bridgedale y Icebug ; KHS Bicycles ; Dale of Norway ; O'Neill ; Hot Chillys y muchos otros.

### **A propósito de Petzl**

Desde hace más de 30 años, Petzl desarrolla técnicas y herramientas innovadoras utilizadas por todos los que recorren el mundo « vertical ». Fue en los años 70 cuando Fernand Petzl creó la sociedad que llevará su apellido: Petzl, situado en Crolles, cerca de Grenoble. Una empresa que se especializará en los equipos de escapada y de espeleología y a la que debemos grandes innovaciones: primeras lámparas frontales « todo sobre la cabeza », los primeros arneses de escalada, el primer asegurador bloqueador (Grigri en 1992), el primer mango de ascensión, las primeras lámparas frontales con LED...Hoy, la marca Petzl está estrechamente asociada a la aventura, a la exploración, al salvamento y a numerosas otras hazañas en el mundo de la escalada y del alpinismo. Podemos encontrar los productos Petzl en las tiendas del mundo entero, especializadas «Outdoor» o en los accesorios deportivos. Para más información, conéctese en el sitio [www.petzl.com](http://www.petzl.com)

### **A propósito de CenterStone**

CenterStone Technologies proporciona iVendix, un servicio de gestión de pedidos vía Internet, disponible en cinco lenguas y en varias divisas, en Europa y en América del Norte. **iVendix** permite a los minoristas, representantes y distribuidores del mundo entero consultar las 24 horas del día los catálogos y el estado actual de las existencias, hacer proposiciones comerciales, efectuar más eficazmente pedidos de pretemporada y de reposición con sus proveedores. En 2006, se han registrado más de 300 millones de Euros de transacciones en iVendix. CenterStone refuerza la competitividad de los proveedores, optimizando la rotación de las existencias en el punto de venta, reduciendo los costes de funcionamiento del servicio cliente y favoreciendo una mayor reactividad comercial para con los minoristas – contribuyendo por consiguiente a mejorar la relación proveedor / clientes. Se pueden obtener informaciones adicionales sobre CenterStone, situado en Europa en París, cuya sede se encuentra en Denver (Colorado) en el sitio [www.centerstone-europe.com](http://www.centerstone-europe.com).

**Notas del editor: los nombres de las marcas y de los productos mencionados en el presente documento pueden haber sido depositados por sus propietarios respectivos**