



Christophe de Lussac
Director General Europa
Tel.: + 33 (0) 1 44 89 45 87
cdelussac@centerstonetech.com

Vans® elige CenterStone para su solución de gestión de los pedidos vía Internet.

iVendix permitirá a Vans® reforzar su relación comercial con sus minoristas.

Para difusión inmediata, Denver, Colorado – 14 de noviembre de 2006.

CenterStone Technologies Inc., proveedor de soluciones de gestión de los pedidos vía Internet para los profesionales del textil, del calzado y de los equipamientos, anuncia que Vans® ha elegido la solución iVendix.

iVendix proporcionará un servicio B2B de gestión de los pedidos vía Internet para los minoristas y representantes Vans®. CenterStone está presente en la industria de los deportes al air libre, deportes de nieve, del equipamiento, del surf y de los deportes de deslizamiento; sus soluciones se benefician de una tasa de adopción elevada de los minoristas especializados en estos sectores. Cuando se lanzará la aplicación, los minoristas Vans podrán realizar sus pedidos de pretemporada y sus reposiciones a través de esta herramienta B2B, ya implementada con éxito para numerosos clientes. Gracias a iVendix, podrán también verificar la disponibilidad de los productos y seguir el estado de sus pedidos, durante las 24 horas del día, los 7 días de la semana vía Internet.

Somos particularmente sensibles al hecho de que la división «Outdoor» del grupo VF haya decidido desplegar nuestra aplicación iVendix para la marca Vans. En adelante, la división «Outdoor» del grupo VF se beneficiará de una plataforma única para sus diferentes marcas. Hace varios años, The North Face fue la primera marca a integrar iVendix, hemos añadido JanSport® el año pasado, y estamos entusiastas por el hecho de que Vans® haya sido elegido como próxima marca a figurar en iVendix », declara Tom Detmer, PDG de CenterStone Technologies.

« Hace varios años, The North Face optaba para la solución de CenterStone. Esta solución ha recibido una acogida particularmente positiva de parte de los minoristas y representantes. Desde entonces, CenterStone se ha rápidamente vuelto un estándar en materia de soluciones B2B de gestión de los pedidos « en línea » en particular en la industria de los deportes de deslizamiento y del «Outdoor», pues era lógico que Vans® lanzara una iniciativa similar. Con varios millares de minoristas especializados y representantes que utilizan actualmente nuestra aplicación, estamos confiados en el hecho de que los minoristas y representantes Vans® adoptan rápidamente iVendix. Como nos confiaba un minorista, 'esto ha cambiado mi manera de trabajar. Es un poco como Amazon.com súper vitaminado, pero en versión B2B'. »
Joanne Kennedy compradora para Alpine Experience en Olympia en el Estado de Washington, utiliza iVendix para los productos The North Face desde hace varios años, y declara: « CenterStone ha considerablemente simplificado mi vida como compradora. Todas las informaciones se encuentran en el mismo lugar – las fotos de los productos, el estado de las

existencias y de los pedidos. CenterStone contribuye a permitirnos aumentar nuestros numerosos pedidos de pretemporada con The North Face y mejorar nuestra capacidad de análisis de éstos; además, iVendix constituye, una herramienta eficaz para realizar pedidos especiales o reposiciones. El hecho de que The North Face utiliza la solución de CenterStone, explica, en gran parte, las buenas relaciones que mantenemos con ellos. Siempre estoy contenta de saber que una marca que distribuimos sea en iVendix, y dado que distribuimos Vans, estamos impacientes por ver también sus productos en iVendix. »

« Dotando la red de distribución Vans® de nuestra solución, seguimos ayudando las marcas líderes en el mercado del surf y de los deportes de deslizamiento ir todavía más lejos, facilitando sus relaciones comerciales con sus minoristas, lo que, por consiguiente, contribuye a aumentar las ventas de cada uno. », declara Dave Mathias, VP de las ventas a CenterStone. « Vans, como la marca de calzados Adio, Planet Earth, Smith Optics, Freestyle o O'Neill – que desde ahora ponen iVendix a disposición de sus minoristas y representantes –, reconoce que es importante compartir las informaciones sobre la disponibilidad de los productos, y facilitar la recogida de los pedidos. Las marcas son muy conscientes de la manera con la que estas soluciones les permiten aumentar sus ventas. Los minoristas se conectan para consultar el estado de las existencias, así, pueden seguir los pedidos de sus clientes hasta el fin. Además, se benefician de un proceso de pedido de reposición simple y rápido y pueden, por consiguiente, actualizar sus existencias durante la temporada en curso. Puesto que iVendix es accesible durante las 24 horas del día y los 7 días de la semana vía Internet, los minoristas Vans® tienen más tiempo a dedicar a sus clientes durante la jornada y ganan en eficacia fuera de los horarios de apertura tradicionales de los puntos de ventas, manteniendo buenas relaciones con sus proveedores gracias a un acceso completo a sus transacciones y a las informaciones que necesitan. En nuestros días, es simplemente la manera más moderna de mantener buenas relaciones comerciales. »

Entre nuestros clientes se encuentran los siguientes : The North Face, JanSport y VF Imagewear, pertenecientes al grupo VF; Pearl Izumi, marca del grupo Nautilus ; Marmot Mountain, Ex Officio, Marker Apparel, Adio Footwear y Planet Earth, pertenecientes al grupo K2 ; Helly Hansen; Perry Ellis Intl.; Geneva Watch Group; Cleveland Golf, y Fidra Golf, pertenecientes al grupo Quiksilver ; Rip Curl; Billabong ; Sport Obermeyer ; Smith Optics ; Garmont, Bridgedale y Icebug ; KHS Bicycles ; Dale of Norway ; Malone Auto Racks, O'Neill ; Hot Chillys ; Walk-EZ International y muchos más.

A propósito de CenterStone

CenterStone Technologies proporciona iVendix, un servicio de gestión de los pedidos vía Internet, disponible en cinco lenguas y en varias divisas, en Europa y América del Norte. iVendix permite a los minoristas, representantes y distribuidores del mundo entero consultar durante las 24 horas del día los catálogos y seguir el estado de las existencias actualizadas, realizar pedidos de pretemporada y reposiciones de un modo más eficaz con sus proveedores.

En 2006, se registraron 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 al cliente y favoreciendo una mayor reactividad comercial para con los minoristas.

Para más información sobre CenterStone Technologies, situado en Francia en París, cuya sede está en Denver (Colorado): 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