



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

Vans® sceglie CenterStone per la sua soluzione di gestione degli ordini via Internet.

iVendix permetterà a Vans® di rinforzare la sua relazione commerciale con i suoi rivenditori.

Per diffusione immediata, Denver, Colorado – 14 novembre 2006.

CenterStone Technologies Inc., fornitore di soluzioni di gestione degli ordini via Internet per i professionisti del tessile, calzatura e attrezzature, annuncia che Vans® ha scelto la soluzione iVendix.

iVendix fornirà un servizio B2B di gestione degli ordini via Internet per i rivenditori e rappresentanti Vans®. CenterStone è presente nell'industria degli sport all'aria aperta, sport di neve, dell'attrezzatura, del surf e degli sport di scivolamento; le sue soluzioni beneficiano inoltre, di un tasso d'adozione elevato dei rivenditori specializzati in questi settori. Quando l'applicazione sarà lanciata, i rivenditori Vans potranno trasmettere i loro ordini di prestazione e riassortimento attraverso questo strumento B2B, già implementato con successo per numerosi clienti. Grazie a iVendix, potranno in più verificare la disponibilità dei prodotti e seguire lo stato dei loro ordini, 24/24, 7/7 via Internet.

Siamo particolarmente sensibili al fatto che la divisione «Outdoor» del gruppo VF abbia deciso di rendere operativa la nostra applicazione iVendix per la marca Vans. D'ora in avanti, la divisione «Outdoor» del gruppo VF beneficerà di un'unica piattaforma per le sue diverse marche. Diversi anni fa, The North Face fu la prima marca a integrare iVendix, l'anno scorso abbiamo aggiunto JanSport®, e siamo entusiasti all'idea che Vans® è stato scelto come prossima marca a comparire su iVendix », dichiara Tom Detmer, PDG di CenterStone Technologies.

« Diversi anni fa, The North Face optava per la soluzione di CenterStone. Questa soluzione ha ricevuto un'accoglienza particolarmente positiva da parte dei rivenditori e rappresentanti. Da allora, CenterStone è rapidamente diventato uno standard in materia di soluzioni B2B di gestione degli ordini « on line » in particolare nell'industria degli sport di scivolamento e dell'«Outdoor», dunque, era logico che Vans® lanciasse un'iniziativa simile. Forte di diverse migliaia di rivenditori specializzati e rappresentanti che utilizzano attualmente la nostra soluzione, siamo fiduciosi all'idea che i rivenditori e rappresentanti Vans® adottano rapidamente iVendix. Come ci confidava un rivenditore, 'questo ha cambiato il mio modo di lavorare. È un po' come Amazon.com supervitaminizzato ma in versione B2B'. »

Joanne Kennedy buyer per Alpine Experience a Olympia nello Stato di Washington, utilizza iVendix per i prodotti The North Face da diversi anni, e dichiara: « CenterStone ha notevolmente

semplificato la mia vita come buyer. Tutte le informazioni si trovano nello stesso posto – le foto dei prodotti, lo stato delle scorte e degli ordini. CenterStone contribuisce a permetterci di aumentare i nostri numerosi ordini di prestazione con The North Face e di migliorare la nostra capacità d'analisi di questi ultimi; iVendix costituisce, in più, uno strumento efficace per trasmettere degli ordini speciali oppure dei riassortimenti. Il fatto che The North Face utilizza la soluzione di CenterStone, spiega, in gran parte, le ottime relazioni che nutriamo con loro. Mi fa sempre piacere di apprendere che una marca che distribuiamo sia disponibile su iVendix, e poiché distribuiamo Vans, siamo impazienti di vedere anche i loro prodotti su iVendix. »

« Dotando la rete di distribuzione Vans® della nostra soluzione, continuiamo ad aiutare le marche leader sul mercato del surf e degli sport di scivolamento ad andare ancora più lontano, facilitando le loro relazioni commerciali con i loro rivenditori, ciò che, di conseguenza, contribuisce ad aumentare le vendite di ognuno. », dichiara Dave Mathias, VP delle vendite a CenterStone. « Vans, come la marca di calzature Adio, Planet Earth, Smith Optics, Freestyle oppure O'Neill – che mettono fin d'ora iVendix a disposizione dei loro rivenditori e rappresentanti –, riconosce che è importante di condividere le informazioni sulla disponibilità dei prodotti, e di facilitare la presa d'ordine. Le marche sono ben coscienti del modo con il quale queste soluzioni permettono a loro di aumentare le loro vendite. I rivenditori si collegano al fine di consultare lo stato delle scorte, e possono così seguire fino alla fine gli ordini dei loro clienti. Beneficiano anche di un processo d'ordine di riassortimento semplice e rapido e possono così aggiornare le scorte nella stagione corrente. Poiché iVendix è accessibile 24/24 e 7/7 su Internet, i rivenditori Vans® dispongono di più tempo da dedicare ai loro clienti durante la giornata lavorativa e guadagnano in efficienza al di fuori degli orari di apertura tradizionali dei punti vendita, mantenendo delle ottime relazioni con i fornitori grazie a un accesso completo alle loro transazioni e informazioni che necessitano. Oggi, è semplicemente il modo più moderno di nutrire buone relazioni commerciali. »

Fra i nostri clienti, trovate: The North Face, JanSport e VF Imagewear, appartenenti al gruppo VF; Pearl Izumi, marca del gruppo Nautilus; Marmot Mountain, Ex Officio, Marker Apparel, Adio Footwear e Planet Earth, appartenenti al gruppo K2; Helly Hansen; Perry Ellis Intl.; Geneva Watch Group; Cleveland Golf, e Fidra Golf, appartenenti al gruppo Quiksilver; Rip Curl; Billabong; Sport Obermeyer; Smith Optics; Garmont, Bridgedale e Icebug; KHS Bicycles; Dale of Norway; Malone Auto Racks, O'Neill; Hot Chillys; Walk-EZ International e altri ancora.

A proposito di CenterStone

CenterStone Technologies fornisce iVendix, un servizio di gestione degli ordini via Internet, disponibile in cinque lingue e in diverse divise, in Europa e America del Nord. iVendix permette ai rivenditori, rappresentanti e distributori del mondo intero di consultare 24/24 i cataloghi e lo stato delle scorte aggiornate, di trasmettere più efficacemente degli ordini di pre-stagione e di riassortimento con i loro fornitori.

Nel 2006, sono state registrate su iVendix transazioni per oltre 300 milioni di Euro. CenterStone rinforza la concorrenzialità dei fornitori, ottimizzando la rotazione delle scorte sul punto vendita, riducendo i costi di funzionamento del servizio clienti e favorendo una più grande reattività commerciale in rapporto ai rivenditori. Per ulteriori informazioni su CenterStone Technologies, situato in Francia a Parigi, e la cui sede è a Denver (Colorado): www.centerstone-europe.com

Nota dell'editore: I nomi delle marche e dei prodotti menzionati nel presente documento, possono essere stati depositati dai loro rispettivi proprietari.