



LIEVER APPLE

ALS GECERTIFICEERD APPLE AUTHORISED RESELLER SPEELT PRO WAREHOUSE EEN SLEUTELROL IN DE GROEIENDE VOORKEUR VOOR APPLE-DEVICES BIJ VEEL ORGANISATIES. HET BEDRIJF BIJDT VOLLEDIGE ONDERSTEUNING VAN AANKOOP TOT BEHEER.

De voorliefde voor Apple beperkt zich niet langer tot de consumentenmarkt. Volgens Yannick Bruggenhijs, Teamlead Enterprise en Public, neemt de zakelijke voorkeur snel toe. "De Apple-platforms groeien daar op alle facetten. Dat komt mede door de nieuwe werkplek, waarbij medewerkers veel meer vrijheden krijgen."

Deze trend is duidelijk zichtbaar bij Pro Warehouse, dat in zeventien jaar uitgroeide tot een bedrijf met 120 medewerkers en vestigingen in Amsterdam, Zwolle en Eindhoven. "De afgelopen twee jaar hebben we een flinke groei doorgemaakt, mede dankzij het winnen van meerdere grote pitches, waaronder het grootste Apple-contract binnen de overheid: het IWR."

Pro Warehouse heeft de Apple Authorised Enterprise Reseller-status en is in staat om het volledige IT-traject te begeleiden. Met een engineeringteam van bijna veertig specialisten kan het bedrijf een complete Apple-werkplek beheren en optimaliseren. Vooral bij overheden wint Apple terrein om een opvallende reden: duurzaamheid. "De grootste reden dat de overheid steeds meer voor dit platform kiest, is omdat Apple vol inzet op gerecyclede en hernieuwbare materialen, schone elektriciteit en koolstof-arm vervoer. Dat helpt met de doelstellingen voor circulariteit", legt Bruggenhijs uit. "Daarnaast geven we bij Pro Warehouse inzicht in de CO₂-uitstoot van een werkplek en zorgen we voor een verantwoorde compensatie. Hierdoor kunnen organisaties een bewuste en zo duurzaam mogelijke keuze maken."

> www.prowarehouse.nl <



DEEL ONLINE



ACHTERAF BETALEN

RIVERTY COMBINEERT VERANTWOORD ACHTERAF BETALEN MET EEN VEILIGE ONLINE-SHOPERVERARING ÉN VERHOOGT DE CONVERSIE VAN WEBSHOPS. "WIJ WILLEN EEN TRANSPARANTE EN BETROUWBARE PARTNER ZIJN."

Het achterafbetaalconcept dat Riverty aanbiedt is op zich niet nieuw – het vindt zijn oorsprong in de acceptgiro-dienst – maar is wel volledig gedigitaliseerd. "We zijn van een traditioneel bedrijf getransformeerd naar een van de digitale koplopers in de markt", stelt Lenhard Hübscher, Managing Director van Riverty Nederland.

Kenmerkend voor het bedrijf is de menselijke benadering: "Het doel is dat klanten alleen bestellen wat ze echt kunnen betalen." Riverty gebruikt daarvoor risicogestuurde leeftijdsverificatie en financiële kredietchecks. Voor klanten die in betalingsproblemen komen, heeft Riverty eigen budgetcoaches. "Als blijkt dat een consument problematische schulden heeft, dragen we deze warm over aan schuldhulpverlening", vertelt Hübscher.

"Onze vergaande digitalisering werkt ook door in fraude-detectie. We zijn in staat om bij fraudepatronen bestellingen zelfs nog in het bezorgbusje tegen te houden", legt Hübscher uit. "Voor webwinkels willen we een transparante en betrouwbare partner zijn die helpt om een hogere conversie te genereren. Tegelijkertijd beschermen we de belangen van consumenten en gaan we fraude tegen."

> www.riverty.nl <



DEEL ONLINE