



**Ken jij de 7 punten
waarop Arteel zich
onderscheidt?**

 **Arteel.**

Arteel zet als enige speler op de markt in op het creëren van een positieve cultuur voor bedrijven waarin waardering centraal staat. Kwaliteit, duurzaamheid en personalisatie staan voorop. Na een bevraging bij onze klanten kwamen we tot een lijst van 7 punten die Arteel uniek maakt.

1. Het ruimste productaanbod

- 150.000+ prachtige geschenken en beloningen die blijven.
- 1.500+ stockartikelen op voorraad in ons magazijn in Rotselaar.
- 500+ digitale vouchers in Europa.
- 100+ digitale vouchers in België, waaronder exclusieve partnerships met Colruyt, Unigift (1000+ lokale handelaars), Maasmechelen Village, Colruyt Klassewijnen.
- Ruim aanbod van goede doelen en eenvoudig zelf goede doelen toevoegen.
- Gepersonaliseerde geschenken met productie in eigen atelier: borduren, diamantgraveren, lasergraveren, transferdruk, digitale druk en meer.



2. Gebruiksgemak staat centraal in de digitale experience

- Meest gebruiksvriendelijke inlogprocedure om geschenken te bestellen: geen account nodig en geen registratie.
- Meest klantvriendelijke manier voor het eenvoudig raadplegen van orders en traceren van verzendingen.



3. Operational excellence met focus op ontzorging

- Arteel is het enige B2B-bedrijf in België uit de sector die alles van A tot Z zelf beheert en uitvoert. Niets wordt uitbesteed, met uitzondering van het transport. Hiervoor werd een rechtstreekse ERP-koppeling ontwikkeld om zo elk stadium van het proces perfect te kunnen opvolgen.
- Hierdoor kunnen wij specifieke aanvragen verwerken, zoals een eigen geschenk toevoegen (vb. bedrukte wielertuitjes).
- Complexe vragen kunnen wij aan door alles in-huis te doen: geschenken op naam, gegroepeerde leveringen per vestiging, levering in verschillende landen, inclusieve projecten en veel meer.
- Door alles zelf te doen, zijn de opvolglijnen heel kort.
- Onze expertise die wij hebben opgebouwd staat bekend als echt vakmanschap. Dankzij doorgedreven geoptimaliseerde processen getuigen klanten met plezier over hun ervaringen van sales, projectmanagement, IT, helpdesk en aftersales, tot het aankoopproces en collectie/catalogus, logistiek en handling door een eigen vast team.



4. Investeren in duurzaamheid

- Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen is serious business voor Arteel. Onze ecologische voetafdruk verkleinen en onze positieve impact op mens en milieu vergroten, zijn voor ons van levensbelang. Arteel focust zich op duurzaamheidsprincipes in onze logistiek en productie, in de selectie van onze partners en leveranciers én in teruggeven aan de samenleving.
- Voor elke 150 euro bij ons besteed, verdwijnt er 1kg afval uit de Belgische rivieren dankzij onze samenwerking met RiverClean-Up.



5. Pionier & Familiebedrijf

- Arteel is een familiebedrijf en al meer dan 30 jaar actief.
- Arteel is pionier in België met betrekking tot de visie op waardering. Als eerste bedrijf in België zijn wij er in geslaagd om technologie te ontwikkelen om bedrijven en leidinggevenden te ondersteunen bij hun waarderingsbeleid waarvoor wij de KMO Laureaat prijs hebben ontvangen in 2012. Wij hebben een moeilijke en lange weg afgelegd in België om bedrijven bewust te maken over het belang van waardering.
- Ondanks de tegenvallende financiële resultaten zijn wij blijven investeren met eigen kapitaal omdat wij geloofden in onze missie.
- Vandaag zijn wij marktleider en zijn trots om te werken voor bedrijven zoals Proximus, Telenet, KBC, Van Moer Logistics, ...
- Wij willen dan ook verder een duurzaam beleid uitrollen en denken op lange termijn zodat wij een maatschappelijke impact kunnen maken. En willen ook graag ons bedrijf overlaten aan onze kinderen zodat ze onze mooie missie verder kunnen uitdragen.
- Wij zijn ook trots dat onze oplossingen en visie ondersteund worden door vijf Belgische academische ambassadeurs. Professor Lieven Annemans, Professor Xavier Baeten, Dr Steven Laureys, Prof Joris De Wortelaer, Prof Frederik Anseel. En ook nog door Prof Robert Emmons en Dr Howard Martin.
- Nathalie Arteel geeft regelmatig ook voordrachten om de boodschap rond het creëren van een cultuur rond 'gratitude, giving & growth' verder te verspreiden.



6. After-sales

- Wij hebben een eigen helpdesk, omdat wij het belangrijk vinden om de eindklant op een snelle en persoonlijke manier verder te helpen. Door onze volledige IT-integratie met onze transportpartners en leveranciers, kunnen wij op elk moment accurate informatie geven.
- Wij gaan voor 100% klantentevredenheid. Wanneer de eindklant niet tevreden is met zijn geschenk, dan mag hij gratis een nieuw geschenk kiezen.

7. Andere interessante weetjes

- Wij kiezen bewust voor ‘beleving’ bij al de oplossingen die wij aanbieden. Dit betekent dat wij tot het maximum gaan om creatief mee na te denken over waarderingconcepten. En dat wij bewust geen monetair bedrag wensen te drukken op de cadeaubonnen.
- Wij hebben een exclusieve samenwerking met TUI voor ‘workation’ vouchers in gans Europa.
- Gedurende de laatste drie jaar hebben wij zwaar financieel geïnvesteerd in een nieuw platform dat wij van scratch gebouwd hebben met een team van 9 full-time projectmanagers. Dit is ook de reden waarom grote bedrijven ons complexe projecten toevertrouwen.
- Wij zijn een financieel gezond bedrijf.
- Wij hebben ook met onze leveranciers lange termijn partnerships uitgebouwd.

Meer weten over wat klanten over ons vertellen?

Ontdek het hier: <https://arteel.com/nl/our-customers>

Arteel Group

www.arteel.com • hello@arteel.com • +32 16 499 960