

SAMEN STERK, MAAR WEL AUTONOOM

TECHGROEP TEAM.BLUE HELPT BEDRIJVEN OM ONLINE SUCCES EENVOUDIG TE MAKEN. DE MERKEN BINNEN DE GROEP BENUTTEN ELKAARS EXPERTISE, MAAR OPEREREN ONAFHANKELIJK. ZO SLUITEN ZE ALTIJD GOED AAN BIJ DE BEHOEFTE VAN HUN KLANTEN. DRIE TEAM.BLUE-MERKEN VERTELLEN HOE ZIJ OOK IN 2024 DE ONLINE BUSINESS VAN HUN KLANTEN VERRIJKEN.

Techgroep team.blue helpt bedrijven om online succes eenvoudig te maken. De groep is in 2019 ontstaan uit een fusie tussen het Nederlandse TransIP, het Belgische Combell en het Italiaanse Register. Inmiddels is team.blue een van de grootste IT-serviceproviders in Europa. “Onze kracht ligt in een sterke focus op lokale merken”, zegt Dennis de Zwaan, Head of Marketing & Communications bij team.blue. “Ieder merk heeft zijn eigen specialisme en diensten, maar kan ook gebruikmaken van onze Europese infrastructuur en datacenters. We zijn daarom ook ontzettend trots op de prestaties van al onze merken in de

Emerce 100, waaronder Proserve, Hypernode en TransIP.”

PROSERVE OP POLEPOSITION

Managed service providers Proserve en iXL gaan sinds kort gezamenlijk verder onder de naam Proserve. Beide partijen zijn verheugd over deze krachtenbundeling. “Beide bedrijven brengen unieke eigenschappen in”, zegt Marcel Dillingh, Business Development Director. “iXL onderscheidt zich door flexibiliteit en snelheid. Kwaliteiten die ook door de markt worden erkend, gezien de topnotering die iXL in de E100 haalde. Proserve is een gevestigde







naam die al jaren uitblinkt in customer intimacy en performance. Dankzij de synergie tussen deze bedrijven beschikken we over een unieke positie om de markt van managed services te veroveren.”

Volgens Sales Director Patrick Grauss draait het hierbij om een mix van competitieve prijzen, klantgerichtheid en de mogelijkheid om nog beter aan te sluiten bij de volwassenheid van klanten. “Als team.blue-merk beschikken we over een toolbox aan technische assets.

Hierdoor kunnen we technologie-onafhankelijke keuzes maken en een uitgebreide klantreis aanbieden, waarin we start-ups, scale-ups en corporates altijd van de best passende oplossing voorzien. De focus ligt hierbij op het ontzorgen van klanten door middel van veilige en schaalbare technologie. Zo kunnen bedrijven groeien en innoveren op een manier die past bij hun business en budget.”

HYPERNODE: FANS CREËREN

Hypernode is een e-commerceplatform met een primaire focus op Magento en Shopware.

Het bedrijf ging in 2021 samen met Hipex. “De afgelopen twee jaar hebben we veel energie in de interne organisatie gestoken”, zegt Chief Commercial Officer Milan Bosman. “Ons portfolio bestaat nu uit een mix van cloud- en infrastructuuro oplossingen, waarbij ook hybride vormen mogelijk zijn. Daardoor kunnen we altijd een oplossing bieden die past bij de behoefte van een klant, hoe klein of groot die ook is.”

Verdeeld over Europa heeft Hypernode zo’n 4500 klanten en 250 partners. Het bedient onder meer webdevelopment-agencies en webwinkels. “Dankzij onze investering in automatisering kunnen developers in no time heel mooie toepassingen uitrollen”, zegt Bosman. “En sneller dan ooit opschalen. Daarnaast bieden we verschillende tools om applicaties efficiënter te beheren. De komende tijd willen we nóg klantgerichter worden door proactief met developers mee te denken, zoals over de vraag hoe ze applicaties veilig houden. Ik ben ervan overtuigd dat we de sweetspot op het gebied

‘ONZE TECHGROEP HELPT BEDRIJVEN ONLINE SUCCES EENVOUDIG TE MAKEN’

van developer experience hebben gevonden en daarmee vele fans gaan creëren.”

TRANSIP: KOPLOPER DOOR INTEGRATIE

Al ruim twintig jaar bouwt TransIP zelf producten en infrastructuur, waar bedrijven en particulieren hun plek op het internet aan toevertrouwen. “We hebben webdesigners, web-agencies en developers als klant”, zegt Head of Growth Vincent de Boer. “Onze hosting en VPS-platformen zijn de basis van hun mission-critical-infrastructuur. Daar zijn we trots op.”

De komende tijd wil TransIP zijn klanten nog beter van dienst zijn. “We gaan hiervoor slimme samenwerkingen aan met andere merken en producten binnen team.blue”, zegt De Boer. “Zo kunnen we onze klanten binnen Nederland een optimaal groeipad bieden. Ook als hun behoeften veranderen, blijft de kwaliteit van hun dienstverlening gewaarborgd, omdat we binnen team.blue altijd de juiste oplossing voorhanden hebben. Ook kleinere websites profiteren van team.blue. SaaS-applicaties als iubenda, een privacy-compliance-tool, maken het voor elke website eenvoudig om aan de GDPR te voldoen. De naadloze integratie van iubenda laat zien wat de toekomst voor TransIP-klanten in petto heeft: een steeds breder wordend scala aan geïntegreerde producten en aanvullende diensten om online succesvol te zijn.”



← DEEL ONLINE