

**'WE ONDERSCHIEDEN
ONS DOOR
ONZE AANDACHT
VOOR SERVICE'**

“Niet iedereen wil met AI omgaan. Veel klanten richten zich op hun corebusiness. Wij ontwerpen daar steeds meer services voor. Dat doen we onder meer met AI, waardoor onze diensten betaalbaar zijn voor een grote groep klanten.”

EENVOUD VOOR AGENCY'S

Hostnet is sinds 2020 onderdeel van het internationale group.one, vertelt Oldenbeuving: “Group.one heeft het productaanbod voor Hostnet enorm uitgebreid met diensten die zijn gericht op het succesvol maken van websites. Partners.one is een van de nieuwe diensten binnen group.one, gericht op agency's en resellers. Abonnementen rondom hosting en SaaS worden los aangeboden in de markt, maar voor agency's zijn al die losse licenties lastig te managen. Partners.one koppelt alles en bundelt het verbruik. Elke maand krijgen agency's een digitale geconsolideerde factuur, uitgesplitst per klant en dienst, die zij ook weer kunnen gebruiken voor hun eigen facturatie.”

Dit slaat erg aan, merkt Oldenbeuving: “Wij bieden vrijwel alle diensten van group.one aan binnen partners.one, zodat agency's alles op één plek kunnen beheren. De eerstvolgende dienst op de planning voor Hostnet is Social Pilot, een platform om socialmedia-accounts vanuit een centrale plek te beheren. We verwachten dat vanaf mei aan te bieden.”



← DEEL ONLINE



**'WAT ALS JE KLANTEN
GEWOON HELPT?'**

'HOSTING IS OVERAL HETZELFDE, MAAR SERVICE NIET' WAS ALTIJD AL HET MOTTO VAN HOSTNET. DE LAATSTE TWEE JAAR HEEFT HOSTNET DE SERVICE NOG VERDER UITGEBREID. DAARNAAST WERD PARTNERS.ONE GELANCEERD, EEN GECONSOLIDEERD HOSTING & SAAS-PLATFORM SPECIAAL VOOR AGENCY'S EN RESELLERS.

“We onderscheiden ons door onze aandacht voor service”, vertelt René Oldenbeuving, directeur van Hostnet. “Als je wilt, krijg je bij ons een persoon aan de lijn met verstand van zaken. Dat wordt erg gewaardeerd. Maar we gaan nog een stapje verder. Het is gebruikelijk in hosting dat je wegblijft van alles buiten de scope van het product. Maar wat als je klanten wél probeert verder te helpen, ongeacht hun vraag? Met die vraag is Hostnet een nieuwe richting ingeslagen.”

MANAGED SERVICES

“We merken dat veel klanten willen dat wij meer voor hen doen. We zijn daarom enorm gegroeid in managed services en ‘Do-It-For-Me’ (DIFM)-services. Met die diensten ontzorgen we de klant.” Dit betekent ook dat de servicemedewerkers van Hostnet een ander profiel hebben dan voorheen: “Dat maakt hun werk interessanter.” De komst van AI zorgt niet voor minder vraag naar diensten, heeft Oldenbeuving gemerkt.