

'Destiny richt pijlen op Nederlands mkb'

Destiny heeft in juni de Nederlandse cloudprovider OZMO cloud communications overgenomen. Na de eerdere overnames van Motto Communications en DSD Business Internet heeft de Belgische cloudtelecom-provider nu ook de tools om het Nederlands mkb een totaaloplossing te bieden. Destiny wil op korte termijn op de Nederlandse markt een volwaardig alternatief worden voor KPN EEN en RoutIT.

Tekst René Frederick



Daan De Wever

Na diverse overnames in België en Nederland is Destiny de grootste speler in cloudtelecom in eigen land en in de aanval op KPN, RoutIT en andere sectorgenoten. OZMO biedt cloudcommunicatie voor het mkb via IT- en telecomparters. "Destiny versterkt met deze overname de eerder uitgesproken ambitie om als 'challenger' tot de top 3 zakelijke providers in Nederland te behoren", zegt CEO Daan De Wever van Destiny.

'Gebundelde oplossingen makkelijk uitleggen aan klanten'

Ook in België deed Destiny afgelopen jaren strategische overnames waaronder IT101 (veiligheidsoplossingen) en recenter Escaux en diens spin-off Fuzer (samenwerking vaste en mobiele toestellen). Destiny heeft nu ruim 220 medewerkers, waarvan 70 in Nederland, zo'n 13.000 zakelijke klanten en een bijgestelde vooropgestelde omzet van 65 miljoen euro voor 2019, waarvan 20 miljoen euro in Nederland.

Alle medewerkers van OZMO worden geïntegreerd in Destiny en eind dit jaar worden DSD, Motto en OZMO onder één merk gebracht. "OZMO werkt vijf jaar met Motto en DSD en dus is de overname een vanzelfsprekende volgende stap om met OZMO verder te groeien", zegt een trotse directeur Gijs van der Heijden van OZMO. "In tien jaar hebben we met onze medewerkers en partners een prachtig en kwalitatief sterk bedrijf gebouwd. De overname is daar een beloning voor. Met Destiny kunnen we verder groeien en partners en klanten nog beter van dienst zijn."

Volledig partnerkanaal bedienen

Met Motto en het clouddistributieplatform FLUX bedient Destiny grote whitelabelpartners met snelle, real-time provisioning van clouddiensten. De overname van DSD voegt daar connectiviteit via een netwerk in eigen beheer aan toe. Met de commerciële tools en diensten van OZMO versterkt Destiny

www.destiny.be
sales@destiny.be
0032 2 401 97 00



Gijs van der Heijden

volgens De Wever zijn aanbod naar kleinere whitelabelpartners en resellers met eenvoudige, gebundelde oplossingen die makkelijk uit te leggen zijn aan klanten en die ze snel en eenvoudig kunnen aanbieden. "Met OZMO bedienen we nu het volledige partnerkanaal inclusief duizenden whitelabelpartners en resellers. De OZMO-portal is een eenvoudige, vooraf gedefinieerde oplossing en we geven ze training en

'Op korte termijn nieuwe overnames in Nederland'

commerciële ondersteuning", aldus De Wever. "Ze kunnen ook rekenen op een betrouwbare oplevering, uitstekende support en interessante financiële verdiensten. Kortom, we stellen alles in het werk zodat zij zo makkelijk mogelijk cloudoplossingen kunnen aanbieden."

Volwaardig alternatief

Destiny wil op korte termijn een volwaardig alternatief zijn voor KPN EEN en RoutIT. "Partners kunnen oplossingen ook onder hun eigen naam in de markt zetten", vertelt De Wever. "Met de gerichte acquisities van het afgelopen jaar hebben we nu de technische componenten en bouwstenen voor een totaaloplossing rond clouddiensten voor de Nederlandse markt. Dus inclusief connectiviteit, security, mobiel en VoIP. En hier stopt onze ambitie zeker niet. We kijken op korte termijn naar nieuwe overnames in Nederland om onze positie verder te versterken." ■