

HELKOM

Gridheart Case Study

Helkom använder idag Gridheart för att

- Öka tillväxt av tjänsteförsäljning
- Få tillgång till förstklassig support och säljstöd
- Bygga kundanpassade paketeringar
- Effektivisera avtalshantering och fakturering

Kunden

Helkom är ett IT-företag som fokuserar på långsiktiga och hållbara lösningar för små och medelstora företag och har varit partner till Gridheart sedan 2022. Företaget grundades 2009 i Borås och är idag ett snabbt växande bolag med målet att förändra synen på IT-konsumtion och bidra till en mer hållbar framtid. Helkom levererar allt från hårdvara och telefonväxeltjänster till molntjänster inom cybersäkerhet och de har idag en bred portfolio med flertal tjänster distribuerade från Gridheart. Företaget bygger på att vara hållbart, enkelt och långsiktigt och har en stark betoning på nära kundrelationer och långsiktiga samarbeten.

Utmaningen

Andreas Åkervall, VD och grundare av Helkom, betonar vikten av att sätta kundens behov i första rummet och att säkerställa att kunderna verkligen förstår vad de investerar i. Genom att skapa rätt förutsättningar kan Helkom också stödja sina kunder på bästa sätt.

För Andreas är det centralt att bygga långsiktiga och hållbara relationer, vilket kräver ett anpassat erbjudande som är noga utformat efter varje kunds unika behov. Andreas beskriver att Helkom tidigare mött utmaningar i form av engagemang och support på en marknad där stora aktörer ofta dominerar, vilket gjort det svårt för mindre företag som Helkom att skapa en nära och långsiktig relation med sin distributör.

“Att arbeta med flera olika leverantörer har varit tidskrävande och krångligt, då det saknades en partner som kunde erbjuda ett heltäckande utbud av relevanta molntjänster”, menar Andreas. Detta resulterade i komplex fakturahantering, opersonlig support och säljstöd, samt en brist på flexibilitet i tjänsteutbudet.

Varför Gridheart?

Helkom utvärderade flera distributörer, och valde Gridheart som partner på grund av den nära och personliga relation som Gridheart erbjuder samt det tydliga fokuset på IT-säkerhet och molntjänster. Andreas uttrycker att Gridheart skiljer sig från många andra aktörer genom sin tillgänglighet, sin lyhördhet för Helkoms behov och sin vilja att växa tillsammans med sina partners. För Helkom var det avgörande att hitta en partner som inte enbart erbjöd en bred tjänsteförteckning, utan också en partner med förmågan att vara lyhörd för deras feedback och stötta dem i anpassade lösningar till sina kunder.



HELKOM

Gridheart Case Study

En värdeadderande distributör

Genom att välja Gridheart som distributör och partner har Helkom lyckats bygga strukturerade och kundanpassade paketeringar av sina tjänster, vilket har sparat såväl tid som förenklat deras interna processer. Genom tillgång till lättförståeligt billingunderlag har även faktureringen blivit betydligt enklare och mer överskådlig, vilket också bidragit till minskade administrativa kostnader och tidsåtgång.

Genom samarbetet med Gridheart upplever Andreas att Helkom nu är betydligt mer uppdaterade på hur nuläget ser ut på marknaden, och de blir ständigt informerade om de senaste teknikerna - så att de kan anpassa sitt erbjudande efter kundernas behov. Tack vare Gridhearts proaktiva inställning och nära samarbete har Helkom kunnat utveckla sitt tjänsteutbud och kan nu erbjuda kunderna de bästa och starkaste lösningarna på marknaden.

“Gridheart vågar addera nya tjänster anpassade efter kundens behov, och är alltid nära till hands vid när vi behöver stöd”

“Relation och kommunikation utgör de viktigaste byggstenarna för ett framgångsrikt samarbete, såväl mellan kund och leverantör. Att skapa ett långsiktigt partnerskap där båda parter är flexibla och delar samma förståelse är avgörande. Hos oss på Helkom strävar vi efter en ömsesidig relation där vi ständigt utmanar och inspirerar varandra för att utvecklas och växa”, berättar Andreas.

“Jag ser partnerskapet med Gridheart som en enormt bidragande faktor till vår framgång”

“Gridheart har en unik förmåga att lyssna och verkligen förstå sina kunder. Vi har fått ovärderligt stöd från både deras sälj- och supportteam, vilket har hjälpt oss att bygga en stark tjänsteportfölj, noggrant anpassad efter våra kunders specifika behov”, menar Andreas.