

Case Study

# **Brunata**

Microsoft Dynamics 365 Sales

## Om Brunata

Brunata er en dansk virksomhed, som har mere end 100 års erfaring med at levere løsninger, der optimerer boligernes og bygningernes energiforbrug og derigennem bidrager til en grønnere verden. Brunata har mere end 400 ansatte med flere kontorer i Danmark, og de afsætter produkter og services til 17 lande i Europa.

### Projektet

Brunata er i midt en i digital transformationsproces, som handler om at bruge flere forretningsdata til at effektivisere og optimere virksomheden. Ét af projektspejlene har fokus på salgsindsatsen, som Microsoft Dynamics 365 Sales og et helt nyt tilbudsmodul skal sætte turbo på.

### Fordele

Microsoft Dynamics 365 Sales er et afgørende skridt på vejen mod en mere effektiv og optimeret salgindsats og den digitale rejse, som Brunata er på. Blandt nogle af fordelene er:

- En forbedret styring af den overordnede pipeline og den enkelte sælgers mål.
- Implementeringen af det nye tilbudsmodul til Dynamics 365 Sales giver bedre mulighed for at standardisere design og indhold af tilbud, styring af produktion og support på løsningen.
- Et stærkere dataunderlag, som giver større dataindsigt i forbindelse med forecasting, tilbud og forretningsudvikling.

## Brunata styrker salgsindsatsen med nyt tilbudsmodul i Microsoft Dynamics 365 Sales

Målvirksomheden Brunata er midt i en digital transformationsproces, som handler om at bruge flere forretningsdata til at effektivisere og optimere virksomheden. Ét af projektsporene har fokus på salgsindsatsen, som Microsoft Dynamics 365 Sales og et helt nyt tilbudsmodul skal sætte turbo på.

Manuelle salgsprocesser, begrænsede forecasting-muligheder og tilbud sat sammen i hjemmelavede designskabeloner. Det var indtil for nylig virkeligheden i Brunata, som er kendt for at måle, forbrugsafregne og optimere energiforbruget i bygninger. Ligesom så mange andre virksomheder havde de med tiden vænnet sig til, at sælgerne håndterede salgsaktiviteterne på hver sin måde i forskellige Excel-regneark. Det fungerede, men havde den indbyggede konsekvens, at Brunata som organisation ikke kunne ensrette arbejdsgange, opbygge digitaliserede flows og i det hele taget bruge flere data til at forbedre den samlede salgsindsats. Derfor besluttede de at investere i Microsoft Dynamics 365 Sales med AlfaPeople som leverandør.

“Vi endte med at vælge Dynamics 365 Sales på baggrund af pris og muligheden for at lave dybe integrationer til Office 365. Systemsammenhængen i Microsofts univers giver gode synergieffekter på både forretningsniveau og brugerniveau,” indleder Klaus Sune Andersen, salgschef i Brunata.

### Flere forretningsfordele

Han forklarer, at Brunata stadig arbejder på at hente endnu mere værdi ud af Sales-platformen, men den klare forventning er, at det kollektive blik på salgsprocessen kommer til at udmønte sig i række forretningsfordele.

### 100 procent standardløsning

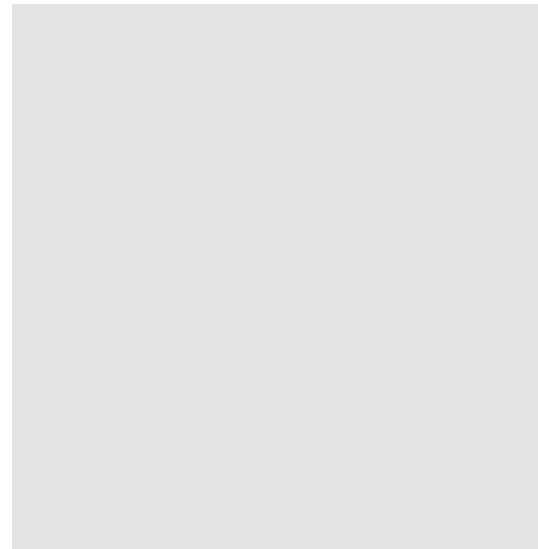
Klaus Sune Andersen fortæller, at de forbedrede forecasting-muligheder hænger sammen med et helt nyt tilbudsmodul til Dynamics 365 Sales, som AlfaPeople har implementeret.

“Tidligere udarbejdede vi tilbud i vores egne designskabeloner, som for det første ikke så særligt professionelle ud, og som for det andet ikke kunne vise andet end kroner og ører i tilbuddet. Vi kunne ikke se de produkter, der indgik i tilbuddet, og kunne derfor heller ikke arbejde detaljeret med, hvor mange komponenter der skulle produceres, og hvornår de skulle fragtes hertil. Al den intelligens har vi fået adgang til med tilbudsmodulet.”

Forud for implementeringen af tilbudsmodulet tog Brunata en dialog med AlfaPeople. Qua indsigten i Microsofts roadmap kunne AlfaPeople se, at Microsoft var på vej med en beta-version af et spritnyt tilbudsmodul, som kunne integreres direkte i Sales-platformen. Selvom AlfaPeople i sagens natur ikke havde erfaring med modulet, anbefalede de Brunata at gå den vej.

“Det endte også med at blive vores beslutning. For det er alt andet lige nemmere at vedligeholde og supportere en 100 procent standardiseret løsning,” siger Klaus Sune Andersen.





## Klaus Sune Andersen

### Salgschef

*“Vi kan blandt andet styre vores pipeline væsentligt bedre, end vi kunne før, og dermed hjælpe den enkelte sælger til at nå sine mål. Vi får også et meget bedre datagrundlag, som gør, at vi kan forecaste mere præcist på vores tilbud og på de målere, vi producerer på vores fabrik.”*

### Data er med til at understøtte grøn dagsorden

Udover at befinde sig på en CRM-rejse er Brunata også inde i en rivende forretningsudvikling, hvor de går fra at være en klassisk ingeniørvirksomhed til at blive en mere moderne datadrevet organisation.

Brunatas kerneydelser ligger stadigvæk indenfor afregning af el, vand og varme i etagebyggerier. Men via deres sensorer og målere kan Brunata også levere værdifuld information om eksempelvis indeklimaet i en bygning, ligesom deres dataindsigt kan være med til at understøtte den grønne dagsorden, eksempelvis i form af bedre varmeudnyttelse og en mere miljøvenlig renovationsordning.

Fællesnævneren for Brunatas datadrevne forretningsben er, at de har brug for solide digitaliseringsværktøjer, herunder CRM, hvis ledelsen skal kunne bruge dataindsigten til at træffe bedre beslutninger.

### Sammenhæng mellem økonomi og CRM

Næste skridt for Brunata er at implementere et nyt økonomisystem og derefter – med AlfaPeoples hjælp – lave integrationer mellem CRM og økonomisystemet for at skabe mere sammenhæng på tværs.

“Vores vision er, at vi på et tidspunkt kan automatisere flere af salgsprocesserne mellem CRM og økonomi, så vi slipper for at bruge tid på udveksling af data mellem de to systemer. Vi vil gerne gøre ting endnu smartere og udnytte de ressourcer, vi har, til at effektivere og optimere vores salgsindsats i stedet for at bruge tiden på administration og manuelt tastearbejde. I den sammenhæng er AlfaPeople en vigtig sparringspartner for os,” slutter Klaus Sune Andersen.

## Global Offices

**AlfaPeople** - Headquarters  
Støberigade 14, 4. sal  
2450 **København SV**  
**Denmark**  
Phone: +45 70 20 27 40

**AlfaPeople** Brazil - Barueri  
Al. Tocantins, 125 - Conj. 250,  
Alphaville Industrial  
06455-931 **Barueri-SP**  
Phone: +55 (11) 4082-3232

**AlfaPeople** Brazil - Belo Horizonte  
Avenida Raja Gabáglia, 4343,  
4º andar, sala 7, Cidade Jardim  
30350-577 **Belo Horizonte-MG**  
Phone: +55 (31) 3360-8411

**AlfaPeople** Brazil - Porto Alegre  
Rua Mostardeiro, 777 - 14º andar,  
Moinhos de Vento,  
90430-001 **Porto Alegre**  
Phone: +55 (51) 3017-1325

**Brazil - Recife**  
Rua da Alfândega, 35, Lj. 0401,  
Shopping Paço Alfândega,  
**Bairro do Recife** 50030-030  
Phone: +55 (81) 2626-1238

**AlfaPeople** Canada  
2010 Winston Park Drive,  
**Oakville** - On, Suite 200,  
L6H 5R7, Canada  
Phone: +1 289 291 7659

**AlfaPeople** Chile  
Av. Tajamar 481, of. 607  
Torre Sur, World Trade Center  
Las Condes, **Santiago**  
Phone: +56 (2) 2 751 90 00

**AlfaPeople** Colombia  
Ave Cra 9 # 123-86  
Edificio Uraki - Ofi 401,  
**Bogotá**  
Phone: +571 6054222

**AlfaPeople** Costa Rica  
Calle 36. Av 4 y 6.  
Edificio Don Bosco. Tercer Piso  
**San Jose**  
Phone: +506 2233 7000

**AlfaPeople** Ecuador  
Edificio Trade Building Torre B  
Oficina L-530 Calle Leopoldo Benítez y  
Joaquín Orrantía, **Guayaquil**  
Phone: +593 (09) 93267791

**AlfaPeople** Germany  
Elsbach Haus,  
Goebenstraße 3-7  
32052 **Herford**  
Phone: +49 5221 28440-0

**AlfaPeople** Guatemala  
Edificio Insigne  
Of. 1101  
Blvd. VH 1,  
Zona 15  
**Guatemala**  
Phone: +502 2386 9981

**AlfaPeople** Mexico  
Baja California # 245 Piso 8  
Colonia Hipódromo. Condesa 06170  
**México, D.F.**  
Phone: +56 (2) 2751 9000

**AlfaPeople** Saudi Arabia - Jeddah  
Mohammed Bin Abdul-Aziz Road  
Al-Andalus Distinct  
**Jeddah**  
Phone: +966 920007822

**AlfaPeople** Saudi Arabia - Riyadh  
Prince Mansour Bin Abdulaziz Street  
Malaz Distinct  
**Riyadh**  
Phone: +966 920007822

**AlfaPeople** Switzerland  
Hohenbühlstrasse 2  
8152  
**Glattbrugg**  
Phone: +41 43 355 30 60

**AlfaPeople** United Arab Emirates  
Sidra Tower (1801)  
Sheikh Zayed Road  
PO Box 9588, **Dubai**  
Phone: +971 4 5585066

**AlfaPeople** US  
Chrysler Building  
405 Lexington Avenue,  
26th Floor, **NY** 10174  
Phone: +1 (855) 732-6484