

# Corpital

– more than IT

Specialister i Salesforce, Microsoft Dynamics 365  
Business Central (NAV) og systemintegrationer.



---

**IT skal understøtte forretningen – ikke omvendt.**

**Vi leverer rådgivning med kant – det er forskellen på os  
og andre IT-huse**

---

# Med stærke holdninger skaber vi de succesfulde IT løsninger!

## Mere end IT

Corpital er et konsulenthus, der er specialiseret indenfor ERP og CRM-løsninger. Vores spidskompetencer er koncentreret om Microsoft Dynamics 365 Business Central og Salesforce.com.

Vi har et holistisk mindset, der skaber tryghed gennem en høj grad af forretningsforståelse og proceskendskab samt en stærk vilje til at sætte os ind i din verden. Vi ser, hvilke udfordringer der skal håndteres, hvilke muligheder der kan udnyttes, og hvilken værdi der kan skabes for dig.

At gøre det komplekse enkelt er en krævende disciplin. Hvis du kigger store succeser nærmere efter, kan du se, at det ofte er de små detaljer, der har gjort forskellen. Det er det mindset, som er en central del af Corpitals succes.

Vi er en forretningspartner, der tænker hele løsninger – før vi tænker IT. Med stærke holdninger skaber vi de succesfulde IT løsninger!

Med andre ord sætter vi en ære i at tænke ud over det umiddelbare behov, og derefter designer vi holistiske, visionære løsninger, der tager udgangspunkt i din situation.

Sammen med dig får vi dine drømme til at ske – uanset om det er systemer eller processer, der skal forbedres eller forenkles. Alt hvad vi foretager os skal tilføre værdi til din virksomhed.

# Corpitals partnere

## Sune Schlott Founder & CEO



I 1986 startede Sune hans første virksomhed Schlott Systems A/S, som var specialiseret indenfor Navision og generelle netværk/driftsydelser. Virksomheden blev solgt i år 2000.

Efter en kort periode som lønmodtager, kunne skabertrangen og entreprenøren i Sune ikke længere holdes nede og i 2001 blev Corpital stiftet. Sune er en mand, der ikke går ind i noget halvhjertet. Han er typen, der foretrækker at se tingene på længere sigt og hvordan man får mest ud af dem i fremtiden frem for lappeløsninger her og nu. Han besidder analytiske evner, som går ud over det sædvanlige og er kendt for at jage enkeltheden i selv de mest komplicerede løsninger.

Vækst og iværksætteri har altid været en stor del af Sunes liv og han fik sit første CVR-nr., da han var 18 år.

Sune er en mand med holdninger og Corpital afspejler meget hans mindset.

Sune Schlott: "For mig er det vigtigt at gøre en forskel. Løsninger skal være enkle og gennemarbejdede, så fundamentet bliver rigtigt fra starten. Vores kunder skal ikke bare være tilfredse. De skal være begejstrede."

---

## Vi kender vores kunder

*Corpital har mere end 30+ års erfaring med ERP og CRM. Vi fungerer som strategisk sparringspartner inden for IT og forretningsudvikling. Vores kunder kommer fra vidt forskellige brancher, men de har alle én ting til fælles – de ønsker vækst, effektivitet, gennemsækelighed og forenklede processer.*

---

## Flemming Dahl Pedersen

### Partner, Business & IT Advisor

Flemming har været med siden Corpital startede i 2001 og har siden 2004 været partner i firmaet.

Han er uddannet kemiingeniør men hans store passion for IT har været dominerende igennem hele hans professionelle karriere. Siden 1998 har han arbejdet som Dynamics 365 Business Central konsulent og er Corpitals primære ERP og integrations-arkitekt.

Flemming har en stor forretningsforståelse og han ved ikke noget bedre end at få forretningens behov transformeret ind i gennemtænkte IT-løsninger, der understøtter visionerne og letter brugerne i deres hverdag. Flemming tænker hele vejen rundt og designer og bygger applikationer, der slår igennem og opfylder kundens behov.

Han besidder både tekniske evner såvel som analytiske og strategiske og hans dedikation for faget ses i hans øjne.



---

## Træf beslutninger på et oplyst grundlag

*Hvis du gerne vil træffe beslutninger på valid data i stedet for din maveførmelse, så kan Corpital hjælpe dig. Vi designer løsninger med enkle og logiske datamodeller. Integration mellem systemerne og ingen gråzoner giver ens data på tværs af systemerne.*

*Dermed har alle beslutningstagere adgang til de samme data – det kalder vi én datasandhed!*

---

## Kristoffer Bjerno Partner, Business & IT Advisor

Kristoffer startede som seniorkonsulent i 2009 og er siden blevet partner i Corpital. Med mange års Microsoft Dynamics 365 Business Central erfaring er Kristoffer chefkonsulent for Corpitals udviklingsteam og er nøgleperson i mange af Corpitals ERP projekter.

Kristoffer er med i pre-sales/afklaringsfasen, står for den tekniske arkitektur, har dialogen omkring de forretningsmæssige processer og spiller en aktiv rolle i både udviklings -og implementeringsfaserne.

Kristoffer: "Jeg ser mig selv som en hybrid mellem en management og teknisk konsulent. Det er spændende for mig at se, hvilke udfordringer der skal håndteres, hvilke muligheder der kan udnyttes, og hvilken værdi der kan skabes for vores kunder, men jeg elsker også at fordybe

mig i detaljerne. Alt hvad jeg og Corpital foretager os skal tilføre værdi til vores kunders virksomhed."



---

### Vi tager dig fra vision til drift

*Du vil opleve, at der ikke går lang tid før din vision omsættes til konkrete aktiviteter ved hjælp af:*

- *Vores analysemodel, hvor værdiskabelsen er helt central.*
  - *Vores agile projektmodel, hvor vi sprint for sprint, omsætter din vision til drift.*
-

# Integration

## Det bedste fra to verdener

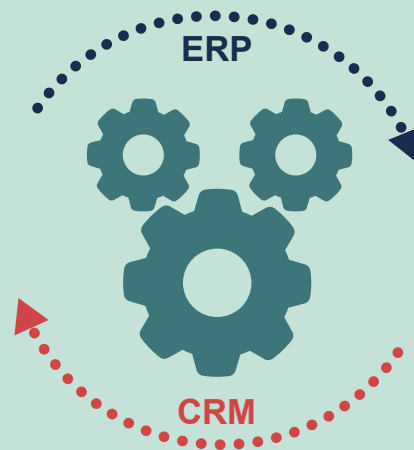
Corpital er specialister i systemintegration med spidskompetencer inden for Salesforce og Dynamics 365 Business Central. Vi har en dyb forståelse for teknologien, processer og problematikker relateret til både ERP og CRM verdenerne.

Der findes mange integrationsværktøj på markedet. Jitterbit og Rapidi er eksempler på generiske integrationsværktøj, som vi har god erfaring med.

### Integration mellem Salesforce og Business Central

NAVlink er et specialprodukt udviklet af Corpital, som udveksler og bearbejder data mellem Salesforce og Business Central. Dataudveksling sker direkte mellem Business Central og Salesforce uden data håndteres af 3 part.

NAVlink bruger den forretningslogik, som I allerede har i Business Central (NAV) og giver dermed mulighed for at genbruge allerede udviklede funktionaliteter fra Business Central (NAV) direkte i Salesforce.



### Uvildige rådgivere

Lige meget hvordan man vender og drejer det, vil der altid være en forretningsmæssig sammenhæng mellem CRM og ERP. Det er først, når systemerne “taler sammen”, at ledelse og medarbejdere vil opleve en værdi, der bidrager positivt i de daglige beslutninger og arbejdsprocesser.

Om funktionalitet ligger i ERP eller CRM er for os underordnet. Funktionalitet skal ligge der, hvor det er logisk og skaber størst værdi – og det er forskelligt fra virksomhed til virksomhed.

Uanset valg af integrationsprodukt handler det for os om, at vi sammen finder den rigtige løsning i forhold til behov, arkitektur og økonomi.

# Vores værdier

Vores værdier understøtter alt, hvad vi siger og gør, hvordan vi arbejder med mennesker, opfører os og kommunikerer.

## Tryghed

Vi har et holistisk mindset, der skaber tryghed gennem en høj grad af forretningsforståelse og proceskendskab samt en stærk vilje til at sætte os ind i din verden. Vi ser, hvilke udfordringer der skal håndteres, hvilke muligheder der kan udnyttes, og hvilken værdi der kan skabes for dig.

## Enkelhed

At gøre det komplekse enkelt er en krævende disciplin. Hvis du kikker store succeser nærmere efter, kan du se, at det ofte er de små detaljer, der har gjort forskellen. Det er det mindset, som er en central del af Corpitals succes.

## Passion

Vi er ildsjæle, der elsker vores arbejde, og vi kender vores metier. Vores konsulenter er passionerede med høj faglig ekspertise, og vi holder os up-to-date indenfor relevante teknologier og tendenser.

---

*"Jeg føler, at jeg har siddet overfor nogle kompetente folk – og det har gjort mig tryk. De har lyttet til vores udfordringer og vores organisatoriske behov. Samtidig har de ikke været blege for at udfordre mig som kunde. Derfor har jeg hele tiden haft en mavefornemmelse af, at jeg bliver guidet i den rigtige retning."*

**Henrik Hansen, Sales Director DK – Louis Poulsen A/S**

---





Kært barn har mange navne – og ERP-systemet, Dynamics 365 Business Central, er ingen undtagelse.

Systemet er oprindeligt skabt af danske PC&C som i slutningen af 1980'erne, udgav Navigator i samarbejde med IBM. Siden har produktet haft mange navne, nok mest kendt som **Navision** og **NAV**.

I dag hedder det **Business Central** og er en del af Microsoft Dynamics 365.

Teamet bag Corpital har været med lige fra starten. Med mere end 30+ års erfaring, mener vi, at Business Central er den helt rigtige platform at bygge sin ERP-løsning på.

Business Central er til små og mellemstore virksomheder en fleksibel løsning, der er let at tilpasse og som via automatiseringer giver din virksomhed optimerede forretningsprocesser. Business Central er tilgængelig såvel on premise som i skyen og er en robust og skalerbar løsning, som kan understøtte din virksomheds nuværende og fremtidige behov.





salesforce

Salesforce blev stiftet i 1999 ud fra præmissen “no software” og står som pioner i transformationen af IT-branchen til det som vi i dag kender som “cloud computing”. Mindsettet var, at alle virksomheder per automatik altid benytter den nyeste “software” version, og dermed eliminerer opgraderinger og patches kendt fra fx. Microsoft verdenen.

### **Certificeret Salesforce Partner**

Efter selv at have arbejdet med andre CRM leverandører, hvor vores forventninger ikke blev indfriet, faldt valget på Salesforce og vi blev Salesforce Partner i 2009. Som konsulenthus var det netop vores ønske at eliminere opgraderinger, service patches og vedligehold – så vi udelukkende fokuserer på konsulenttydelser, der skaber værdi.

Salesforce er flere gange blevet kåret til en af verdens mest innovative virksomhed i nyere tid og er anerkendt som #1 CRM-system på verdensmarkedet. Det forstår vi godt !



# Samarbejdsform

Det er vores anbefaling, at vi arbejder agilt sammen, da det giver en værdifuld fleksibilitet som løbende afstemmes – funktionelt såvel som økonomisk.

Det er meget individuelt, hvilke behov man som virksomhed har i forhold til afklaring, samarbejdsform, dokumentation, test og uddannelse. Derfor starter vi up-front med at afstemme hvilke elementer, der skal indgå i vores samarbejde.

Herfra er der to muligheder for at komme i gang. Valget afhænger af temperament og kompleksitet.

**”Operational Quick Start”** eller  
**”Afklaringsforløb med Corpital”**

– Valget er Jeres :)



---

*”Pedans motor er Microsoft Dynamics 365 Business Central, mens Salesforce styrer alle vores kundevendte interaktioner. Det er et fantastisk fundament.”*

**Bent Hagen, CEO – Pedan A/S**

---

# Operationel Quick Start

En "Operationel Quick Start" er hands-on fra 1. samarbejdsdag. Vi sætter os sammen med nøglepersoner i din virksomhed, der forstår de nuværende processer og er ambassadører for den forandring, der skal ske.

---

## Og så smøger vi ærmerne op!

Du booker tid til at i sidder sammen hos dig eller online, hvor:

- Vi har en løbende dialog
- Du træffer beslutninger på et oplyst grundlag
- Vi bygger løsningen sammen
- Vi sidder sammen så meget som muligt, hvilket skaber dynamik og fælles forståelse.



# Afklaringsforløb med Corpital

## Hvorfor skal du bruge tid og økonomi på et konkret løsningsoplæg?

Når din virksomheds it-system skal udbygges eller forbedres, er et gennemarbejdet løsningsoplæg altafgørende for succes. En foranalyse afdækker visioner og behov og du får et konkret løsningsforslag, som vi kan hjælpe dig med at implementere.

### Formål med et afklaringsforløb

Fasen skal tage os fra de overordnede forretningsønsker og krav til et vidensniveau, der muliggør igangsætning af implementering af tiltag.

### Vi får:

- Overblik over den eksisterende infrastruktur
- Beskrevet nuværende forretningsprocesser (AS-IS)
- En løsningsbeskrivelse (TO-BE)
- Identificeret gaps
- Rammer på plads (tidsplan, økonomi m.v.)

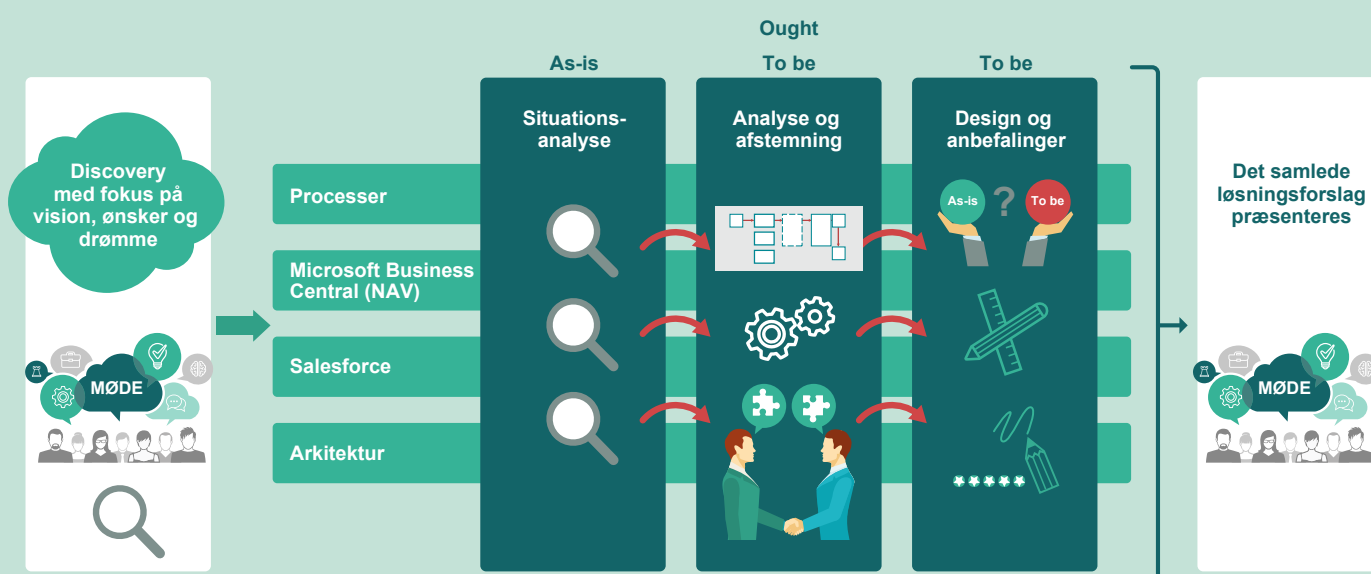
---

*"Vi kom i mål til tiden og jeg har i den grad følt mig i trygge hænder og kan varmt anbefale Corpital som implementeringspartner",*

**Carsten Blom Hannsen, CEO – Sweetdeal A/S**

---

# Fordi godt begyndt er halvt fuldendt...

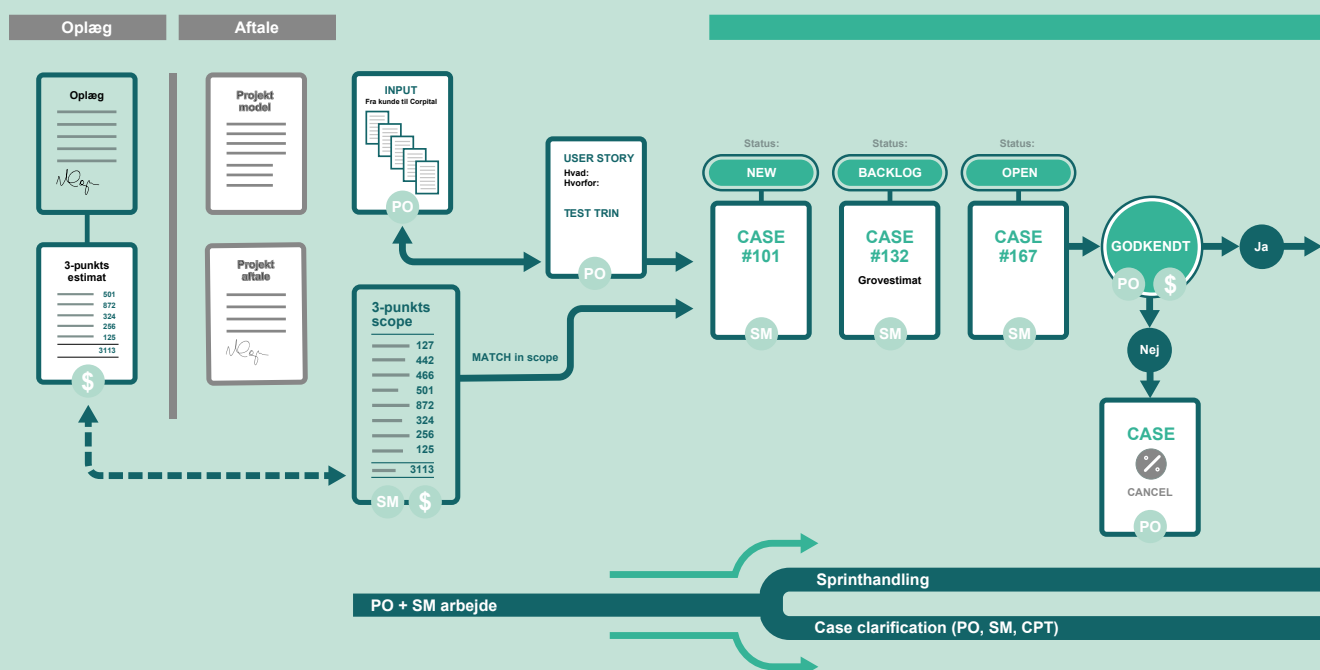


*"Corpital var rigtig gode til at komme ind i vores virksomhed, se rundt og analysere vores problemstillinger, foreslå konkrete styringsmodeller og ikke mindst implementere løsningerne."*

**Heine Fusager, Director, Global Financial Systems & Processes  
– Unity Technologies**

# Fra vision til drift

## Corpitals agile projektmodel



Corpital gennemfører projekter efter vores projektmodel "Den Agile metode". Modellen er baseret på agile principper herunder SCRUMs værktøjskasse, men afviger fra teorien ved at være tilpasset den praksis, som Corpital har bedst erfaring med.

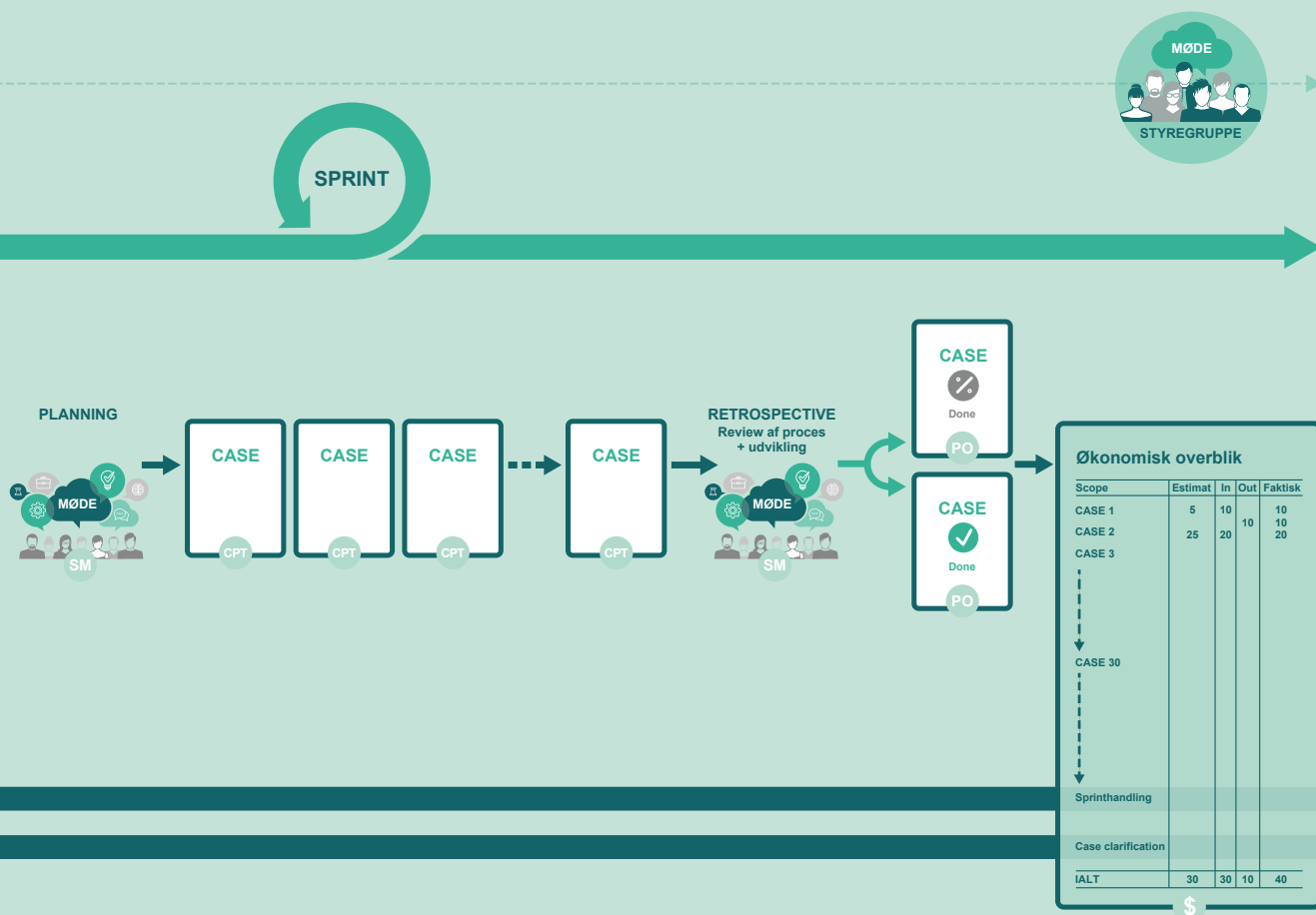
Vores erfaringer viser, at man får den bedste løsning, funktionelt såvel som øko-

nomisk, ved at arbejde efter den agile projektmodel.

At arbejde efter den agile projektmodel vil sige, at vi har en idé omkring målet for projektet, men endnu ikke kender den eksakte vej dertil. Vejen til målet finder vi, via en række korte interaktioner (sprints), som har en typisk varighed på 2-4 uger.



# Vi bliver klogere undervejs. Udnyt det !



## Derfor arbejder vi agilt

- Store projekter brydes ned i mindre indsatsområder
- Mulighed for tilpasninger, da projektplanen ikke er fastlåst
- Løbende afstemning af økonomi, forventninger og prioriteringer

# Vi siger, hvad vi gør! Vi gør, hvad vi siger!

Du får fuldt indblik i:



Scope



Kvalitet



Omkostninger



Tidsforbrug



Risici

---

## Samarbejdet med Corpital er en god investering!

*Du får sammenhæng mellem strategi, forretningsprocesser og IT-systemer, så*

- *Du står stærkere, fordi du kan operere agilt*
  - *Du kan træffe beslutninger på et oplyst grundlag*
  - *Du får fokus på mål og vision*
  - *Mennesker, processer og systemer taler sammen.*
-

# Gode grunde til at vælge Corpital

## Vi gør en forskel

Vi kender vores kunder og er deres sparingspartner indenfor IT og forretningsudvikling – ofte i mange år.

## Vi tager dig fra vision til drift

Du vil opleve, at der ikke går lang tid før visionen omsættes til konkrete aktiviteter ved hjælp af:

- Vores analysemodel, hvor værdiskabelsen er helt central
- Vores agile projektmodel, hvor vi sprint for sprint omsætter din vision til drift.

---

## Vi lykkes – sammen !

- *Vi sidder så meget som muligt sammen – det skaber dynamik og fælles forståelse*
  - *Vi bliver klogere undervejs og udnytter det – det er hele essensen af at arbejde agilt*
  - *Vi siger, hvad vi gør! Vi gør, hvad vi siger!*
- 

## Vi skaber værdi

- Der er sammenhæng mellem strategi, forretningsprocesser og IT-systemer
- Din IT-løsning er fremtidssikret
- Du kan udvikle din forretning og agere på markedet
- Du står stærkere kontra konkurrenter, fordi du kan agere agilt
- Du kan træffe forretningskritiske beslutninger på et oplyst grundlag
- IT er en aktiv medspiller – og du har fokus på mål og visioner
- Mennesker, processer og systemer taler sammen.

## Vi når i mål

Vi dækker hele krydsfeltet mellem IT og forretning. Du skal vælge Corpital som samarbejdspartner pga:

- Vores store forretningsforståelse
- Den mangeårige erfaring på tværs af brancher og IT-systemer
- Vi er en forretningspartner, der tænker hele løsninger – før vi tænker IT
- Med stærke holdninger skaber vi de succesfulde IT-løsninger!

## Corpital – more than IT

Vi er en forretningspartner, der tænker hele løsninger – før vi tænker IT.  
Med stærke holdninger skaber vi de succesfulde IT løsninger!

### Corpital P/S

Vandtårnsvej 77  
2860 Søborg  
Denmark



[www.corpital.com](http://www.corpital.com)



(+45) 70 20 77 01