



Dynamics 365 Business Central

10 ting du skal
være opmærksom på
når I vil rykke fra NAV
til næste niveau

Book gratis møde
og få en oversigt over
jeres muligheder

Hvad sker der?

Du har sikker hørt om Dynamics 365 Business Central, der er afløseren for Dynamics NAV. Baseret på årtiers erfaring med NAV i 160.000 virksomheder verden over har Microsoft udviklet det nye system, som ikke "bare" er en ny version - men ERP på næste niveau. Visionen for Dynamics 365 er, at ERP og andre løsninger i din virksomhed skal integreres så tæt, at I får fuld udnyttelse af jeres værdifulde data.

Integrationen vil omfatte Office 365 og salgs- og serviceløsninger (CRM) samt Business Intelligence i form af Power BI, Power Apps og Microsoft Flows.

Med Dynamics 365 og Business Central får I adgang til alle de nye teknologier som Artificial Intelligence og Machine Learning samt Internet of Things.

På nogle områder vil situationen være anderledes ved opgradering til Business Central, end I tidligere har oplevet ved opgraderinger til nye versioner af Dynamics NAV. Her har vi samlet 10 ting, du skal være opmærksom på.



1

Hvis du vælger at blive på NAV

Dynamics NAV vil fortsat være supporteret fem år tilbage. Det vil sige, at supporten til eksempelvis Dynamics NAV 2016 udløber i januar 2021. Du kan stadig tilkøbe brugere og funktionalitet. Supporten til dine tillægsløsninger i Dynamics NAV udløber også hen ad vejen.

2

Sådan sikrer du dine investeringer fremadrettet

Ved at opgradere til fremtidens ERP-plattform sikrer du dine IT investeringer - i stedet for fortsat at bruge penge på noget, der ophører. Du kan også investere i tillægsløsninger, der er lavet til Business Central, og /eller anden software, som kan benyttes standard til jeres Business Central.



3

Farvel til store opgraderingsprojekter

Fremadrettet vil tilpasninger til systemet og jeres virksomheders forretningsprocesser blive foretaget i såkaldte extensions. Extensions ligger uden for selve standardsystemet og ændrer således ikke ved Business Central standardkoden. Det giver en meget stor økonomisk fordel i forhold til opgraderingsprojekter, da det på denne måde er meget lettere at flytte extensions fra én version af Business Central til den næste.

4

Ryk direkte i skyen, når og hvis I vil

Når I er kommet over på Business Central og opgraderer til nyeste version, ligger I perfekt for næste skridt, som er at flytte jeres Business Central til skyen og anvende en såkaldt Cloud SaaS licens. Det vil sige, at løsningen leveres online, at I betaler licens pr. bruger pr. måned, og at opgraderinger til nyeste version sker løbende. Nogle, typisk mindre virksomheder, kan gå direkte til Business Central som SaaS.



5

Licensformen ændres fra samtidige til navngivne brugere

Den licensform, I kender, ændres, så du skal være opmærksom på, hvordan I bedst håndterer dette. I Business Central er der krav om navngivne brugere. Det er altså ikke længere nok at have licenser til et antal samtidige brugere. Den umiddelbare anbefaling er at fastholde den nuværende licensafregningsform, så licensværdien fastlåses, og I fortsætter med at betale abonnement. (Gælder hvis løsningen er on-premises). Samtidige brugere konverteres til navngivne brugere i forholdet 1 til 3.

6

Udviklingen peger kun ét sted hen: Skyen

Mange af de IT-værktøjer, I anvender i dag, ligger allerede i skyen. For eksempel Office 365 og Dynamics 365 for Sales – det tidligere Dynamics CRM. Når det gælder ERP, peger udviklingen den samme vej. Der er ingen tvivl om, at ERP leveret som SaaS (Software as a Service) er fremtiden. Afhængigt af jeres virksomhedstype kan vejen til SaaS gå via Business Central løsningen on-premises.



7

Brug Business Central inde i Outlook

Business Central sætter nye standarder for brugervenlighed. For eksempel og ikke mindst byder løsningen på en integration til Office 365, som gør det muligt at lave tilbud, oprette ordrer og sende fakturaer, uden at skulle gå ind i ERP systemet først. Business Central åbner nemlig inde i Outlook, hvor disse opgaver kan udføres.

8

Power BI giver bedre indsigt og overblik over KPI'er

Business Central har "sit eget" Business Intelligence system. Med Power BI kan I suge alle data ud af ERP-systemet og visualisere dem. Lave jeres egne rapporter og diagrammer og følge virksomhedens KPI'er på alle enheder – PC, tablet og mobil.



9

Høj datasikkerhed i Microsoft Azure

Mange virksomheder har allerede i dag outsourcet hosting af deres ERP løsning. De fleste indser fordelene ved, at de selv sparer investeringer i servere og kan lægge løsningen et sted, der er under konstant overvågning. Microsoft investerer i disse år markant i "skyen", der giver virksomhederne adgang til nyeste teknologi og højeste sikkerhedsniveau i hypermoderne datacentre. Derfor kan du trygt lægge hele din løsning her.

10

Dynamics 365 er "Microsoft strategi" på næste niveau

Mange virksomheder vælger allerede i dag at basere deres IT investeringer på Microsoft løsninger. Med Dynamics 365 bliver begrebet "Microsoft strategi" endnu stærkere, for i bunden af Dynamics 365 ligger den såkaldte Common Data Service model, og det er visionen at forene alle systemerne og tillade, at data flyder frit. Ovenpå modellen befinder sig et helt økosystem af funktionalitet, herunder Business Central.

Hvordan kommer I fra NAV til næste niveau?

Hvad kendetegner jeres situation? Hvilke muligheder har I? Hvordan kommer I videre fra NAV til afløseren Business Central?

Vi vil gerne hjælpe jer med at få indsigt og overblik. Derfor tilbyder vi at komme ud til jer og holde et Business Central / Cloud møde, som giver klarhed over:

- Version, tillægs løsninger, licenser og abonnementer
- Forretningskritiske tilpasninger
- On-premises og Cloud muligheder
- Integrationer
- Rapportering
- Andre emner, som I ønsker belyst ved overgangen fra NAV til Business Central

På mødet vil I få svar på alle jeres spørgsmål. Efterfølgende vil I modtage en oversigt med vores anbefalinger, der kan indgå i jeres beslutningsgrundlag.



Ønsker du at vide mere:
Tlf: +45 70201212
www.norriq.dk

NORRIQ
Your Business - Simplified