



QUICKGUIDE

# En klar retning for jeres ERP strategi

10 gode råd, hvis du overvejer at migrere  
fra NAV til Microsoft Business Central



Dynamics 365 Providers



**Er du ansvarlig for jeres  
Dynamics NAV,  
står du som bekendt  
overfor en stor beslutning.**

## Hvilken vej skal I nu?

**Dynamics NAV hedder nu Dynamics 365 Business Central. Det har du nok hørt. Men det er meget mere end et navneskifte. Det er også en helt ny digital strategi, som åbner op for en masse nye muligheder for dig og din virksomhed – specielt i relation til cloud.**

Måske har du allerede taget beslutningen. Måske er du i tvivl. Men Dynamics NAV er snart end-of-life og Microsoft stopper supporten. Derfor har vi skrevet denne Quickguide, så du lettere kan vælge den rigtige retning.





## Hvad er Microsoft Dynamics Business Central?

Microsoft Dynamics Business Central er den cloudbaserede ERP-løsning til mindre og mellemstore virksomheder. Du får én samlet løsning, som dækker din virksomheds behov for finans, salg, indkøb,

produktion, logistik, projekter med mere. Microsoft Business Central er efterfølgeren til Dynamics NAV og det tidligere Navision.

## Hvorfor Microsoft Dynamics Business Central?

Først og fremmest udløber supporten på Dynamics NAV og du er nødt til at overveje, hvad I så skal. Og der er mange gode grunde til at vælge Microsoft Dynamics Business Central.

Med Business Central SaaS Cloud løsningen, som er en del af Dynamics 365, får du adgang til en meget stor platform med integration til Outlook, PowerBI, PowerApps og så videre.

**Det er en unik mulighed for at strømline jeres nuværende arbejdsprocesser med nye værktøjer.**

Du får et stærkt økonomistyringssystem, som også spiller godt sammen med Office 365. Det betyder f.eks. at medarbejdere kan arbejde med fakturaer og kreditnotaer direkte i Outlook uden at

åbne økonomisystemet. Det samme gælder mulighederne for at arbejde med analyse og rapporter fordi Microsoft Business Central også fungerer tæt sammen med Microsoft Power Platform og især Power BI.

**Du får altså en hel masse nye muligheder for at binde virksomhedens processer sammen, når du flytter fra NAV til Microsoft Business Central.**





## Hvad sker der, hvis jeg gerne vil blive på NAV lidt længere?

Hvis du gerne vil blive på ældre versioner af NAV lidt længere, vil du snart opdage, at din løsning ikke længere bliver supporteret af Microsoft.

**I kan altså ikke længere få hjælp fra Microsoft, hvis der opstår et problem med jeres NAV løsning.**

Der kommer heller ikke flere updates med nye features. Det samme gælder bug fixes eller ændringer for at kunne leve op til lovgivningsmæssige krav. Basalt set står I alene med problemerne.

## Hvad sker der med vores tilpasninger af Dynamics NAV, hvis vi flytter til Business Central?

**Det gode råd er at tage et grundigt kig på jeres nuværende løsning – og vurdere hvilke tilpasninger I stadig har brug for.**

I får også adgang til AppSource, som er en meget stor database af apps, du kan udvide din Microsoft Business Central løsning med. Du kan tænke på AppSource lidt lige som, når du køber apps til din mobil og dermed forbedrer, hvad telefonen kan.

Derefter bør I tale med jeres Microsoft forhandler, som kan hjælpe jer med at se om den funktionalitet I ønsker jer, måske allerede er til rådighed som standard i den nyeste version af Business Central.



## Jeg har en On-Premises løsning. Hvad så?

Så er det måske på tide at tage jeres IT-strategi op til revision. Vurdér om der virkelig er væsentlige og forretnings-kritiske årsager til at beholde jeres On-Premises løsninger?

Det kan der naturligvis godt være, men I skal være opmærksomme på at Cloud og

SaaS er fremtiden. Det betyder blandt andet, at Microsoft udelukkende investerer i Cloud-løsninger fremover, hvilket naturligvis vil begrænse jeres muligheder i forhold til en On-Premises økonomistyringsløsning.

## Jeg har en Cloud-strategi. Hvad så?

Så er Microsoft Business Central den helt rigtige løsning og et godt match til din Cloud-strategi. Dit ERP-system vil, med Microsoft Business Central, være tilgængelig som en service. Derfor vil du altid have den nyeste version og du får selvfølgelig også de seneste bugfixes automatisk.

**Det er simpelthen slut med dyre opdateringer og opgraderinger. Den tid er forbi.**





## Hvad med licenser og brugere. Hvordan fungerer det?

Microsoft Business Central licenser tager udgangspunkt i antal brugere per måned. Helt enkelt. Hver person har sin egen licens og I betaler derfor kun for dét, I bruger.

**Når du vælger en Cloud løsning får du en hidtil uset fleksibilitet og kan op- og nedgradere antal brugere. Endda fra dag til dag, hvis du f.eks. har skiftende antal medarbejdere henover året.**

Udover dét kan behovet være ekstra licenser til f.eks. enheder, hvor du kun betaler én licens, selvom der er flere brugere af den samme enhed.

Lidt ligesom hvis du forestiller dig et kasseapparat i en butik. Det bliver brugt af forskellige medarbejdere i butikken, men butikken behøver kun at købe et enkelt kasseapparat.

## OK. Hvis jeg så beslutter at migrere, hvad sker der så?

Din forhandler hjælper dig. Har du ikke allerede en forhandler, er der mange at vælge imellem og uanset hvad, står det dig frit for at vælge den, du synes forstår din forretning bedst. Den forhandler du vælger, står enten selv for migreringen eller har en samarbejdspartner, som er eksperter på området.

**Du kan spare en del tid, ved at kontakte os for at finde den rigtige. Måske nogen der kender din branche eller har vist, at de forstår de problemstillinger, du også står overfor.**





## Hvad med IT-sikkerhed?

Du får en masse IT-sikkerhed med, når du vælger Microsoft Business Central. Din virksomhed får adgang til alle de investeringer Microsoft løbende foretager i at forbedre IT-sikkerheden for sine mange brugere.

Det vil være tæt på umuligt og meget dyrt at nå samme niveau af IT-sikkerhed på egen hånd. Især med en On-Premises løsning.

## Hvad med vores Microsoft CRM?

Hvis I, som mange andre, også bruger Microsoft CRM er argumenterne endnu stærkere for Microsoft Business Central.

**Alt er samlet ét sted. Det er simpelt-hen én løsning og alt er integreret på et helt nyt og uset niveau.**

Du kan f.eks. tilgå funktionalitet fra både Finans og CRM direkte i Outlook, hvis du skal skrive en e-mail til en kunde og har brug for data fra begge systemer for at give et brugbart svar. Og det er bare ét eksempel.



## Jeg er overbevist Hvad gør jeg nu?

**Vejen til succes går gennem den rigtige forhandler. Du skal have en samarbejdspartner, som både kan hjælpe dig med en succesfuld migrering til Microsoft Business Central og samtidigt forstår din forretning og har erfaring med Cloud-løsninger i din branche. Sådan kommer du hurtigt og sikkert i gang.**

Dynamics 365 Providers er drevet af QBS group og vi er eksperter i at hjælpe virksomheder med at finde den rette Dynamics Partner. Vi har kontakt til mere end 500 samarbejdspartnere i Europa, og naturligvis også i Danmark.

Det betyder, at vi kan tilbyde uvildig og gratis rådgivning – og altid kan hjælpe med at finde en Dynamics Partner, der matcher dine behov og kan hjælpe dig, når du inden længe er nødt til at flytte til Microsoft Business Central.

[Start her](#)

Følg de 3 simple steps i formulareren så hører du fra en Microsoft specialist som hjælper dig videre. Enten med at finde den rigtige IT-partner eller ved at besvare de spørgsmål du har om Microsoft Business Central.