

De 10 bud om vejen fra NAV til Business Central i skyen

Indholdsfortegnelse

- 04 Vores kunder fortæller
- 06 Business Central er en modencloud-løsning
- 07 Et farvel til store opgraderings-løsninger
- 08 Vi sørger gerne for det praktiske
- 09 All inclusive på den gode måde
- 10 Meget mere standard
- 15 Du kan stadig tilpasse
- 16 Opnå synergier med PIM og BI
- 17 Men hvad er dataene for jeres løsninger?
- 18 Power Platform - højere effektivitet
- 19 Kun Leje-licenser
- 20 NORRIQ Care+ - Business Central Upgrade Service
- 24 Vi glæder os til at tage en snak med jer



10 grunde til at vi er vilde med skyen

Cloud-udgaven af Business Central fra Microsoft Dynamics 365, Business Central Online, har nu været på markedet i en årrække, og skyen er ikke længere en eksotisk destination i det fjerne, men et velafprøvet digitalt ståsted, hvor fordelene i den grad er til at få øje på.

Der er ingen svartidsproblemer, vi kan implementere stærke integrationer til og fra Business Central Online, installationen er let, løsningen bliver automatisk opgraderet hver måned af Microsoft, vi kan tilkoble kundetilpassede løsninger og vi kan let installere de nyeste udgaver af tillægsprodukter og 3. parts løsninger.

Eller sagt helt kort vil vi som udgangspunkt altid anbefale:
Business Central Online – frem for On Premise

Og det er ikke taget ud af den blå luft:

Vores kunder fortæller



*Det er en helt ny fornemmelse,
at vores ERP-løsning altid er
opdateret*

*Vi er meget tilfredse med, at vi
ikke længere skal hoste vores
ERP-løsning. Det klarer Microsoft
meget bedre*

*Vi bruger meget mere standard
af Business Central, end vi havde
forventet*

*Når vi har brug for at udvide vores
Business Central, kan vi gøre det
uden først at skulle opgradere eller
diskutere, hvilken version vi skal
købe udvidelsen til*

*Vi har fundet overraskende mange
interessante 3. parts løsninger i
AppSource, som vi har taget i brug*

Vejen til Business Central i skyen kan være brolagt med både lange overvejelser og store beslutninger. Der er mange individuelle forhold, der afgør omfang og kompleksitet af projektet, f.eks. om I skal have historiske poster med, og om der er tilpasninger i jeres nuværende løsning, der skal udvikles til Business Central Online. Fordelene er dog mange og krystalklare – vi gennemgår de 10 vigtigste.

God læselyst og fortsat god digital rejse!

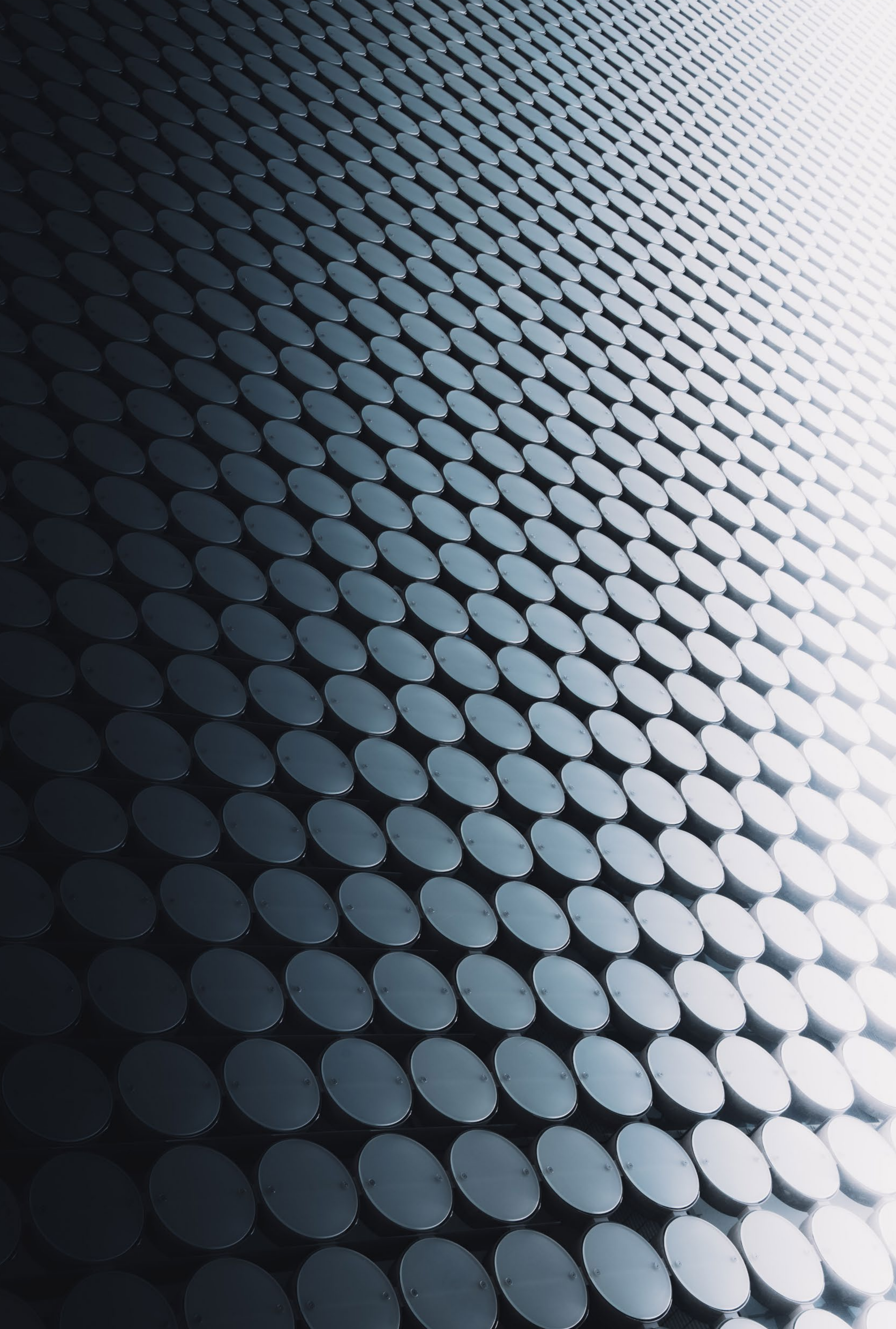
Business Central er en moden cloud-løsning

Business Central Online er en velkørende, hurtig og yderst stabil cloud-løsning. Mange virksomheder har taget løsningen i brug, og Microsoft har for længst cementeret løsningens overlegenhed. Svartiderne er hurtige, opptiden er helt i top og adgangen kan selvfølgelig ske alle steder fra.

De bekymringer, nogle havde om at overlade deres løsning og data til Microsoft, har vist sig at være ubegrundede. Enkelte var også bekymrede om integrationen mellem den cloud-baserede Business Central Online er fremtidens ERP-løsning 1 Business Central og andre løsninger, men også her blev bekymringerne gjort til skamme.

Værktøjerne har vist sig at være stærke, og vi kan levere integrationsløsninger præcis, som vi er vant til.

NORRIQ's erfaringer peger derfor entydigt på, at cloud-løsningen er at foretrække fremfor en tilsvarende løsning på egne servere. Cloud-udgaven er både billigere og nemmere end on prem-udgaven. Så kort kan det siges.



Et farvel til store opgraderings-løsninger

Den helt store fordel ved at komme på cloud-versionen af Business Central er, at løsningen hver måned automatisk opgraderes af Microsoft. To gange om året er det større opgraderinger, de andre 10 gange er det mindre.

I har stadig selv god kontrol over opgraderingerne. I har mulighed for at sikre jer, at alt virker, og I kan også selv planlægge, hvornår de skal ske.

Det er værd at bemærke, at det ikke kun er selve Business Central-delen, der bliver opgraderet hver måned, alle tillægsløsninger opgraderes også. Det betyder, at man som kunde, altid benytter den nyeste udgave af firmaets vigtigste software og dermed altid har adgang til de nyeste muligheder. Dette er i skarp kontrast til situationen før i tiden, hvor opgraderinger sjældent blev foretaget hyppigere end hvert 6. år, og hvor virksomheder derfor i meget lange perioder ikke profiterede af de nyeste muligheder.

De virksomheder, der har valgt Business Central "On Premise" i stedet for cloud-versionen, får ikke fordelene ved den automatiske opgradering, og det betyder i praksis, at de ikke får opgraderet deres løsning – eller i hvert fald ikke får den opgraderet så ofte. Og så er der omkostninger forbundet med at opgradere en On Premise-løsning – større end de fleste nok havde håbet.

Vi sørger gerne for det praktiske

Hvis I sammen med jeres NORRIQ Care aftale (Hotline og Support) tegner en 365 Business Central Upgrade Service aftale, så sørger vi for alt det praktiske omkring at overvåge og kontrollere opgraderingen af jeres løsning.

To gange om året giver vi jer adgang til et sandkassemiljø, hvor I kan kontrollere, at de store opgraderinger fra Microsoft virker efter hensigten på jeres løsning. Vi sørger også for, at alle jeres 3. parts løsninger bliver opgraderet til de nyeste versioner – igen får I som virksomhed adgang til at teste, at alt virker, som det skal.

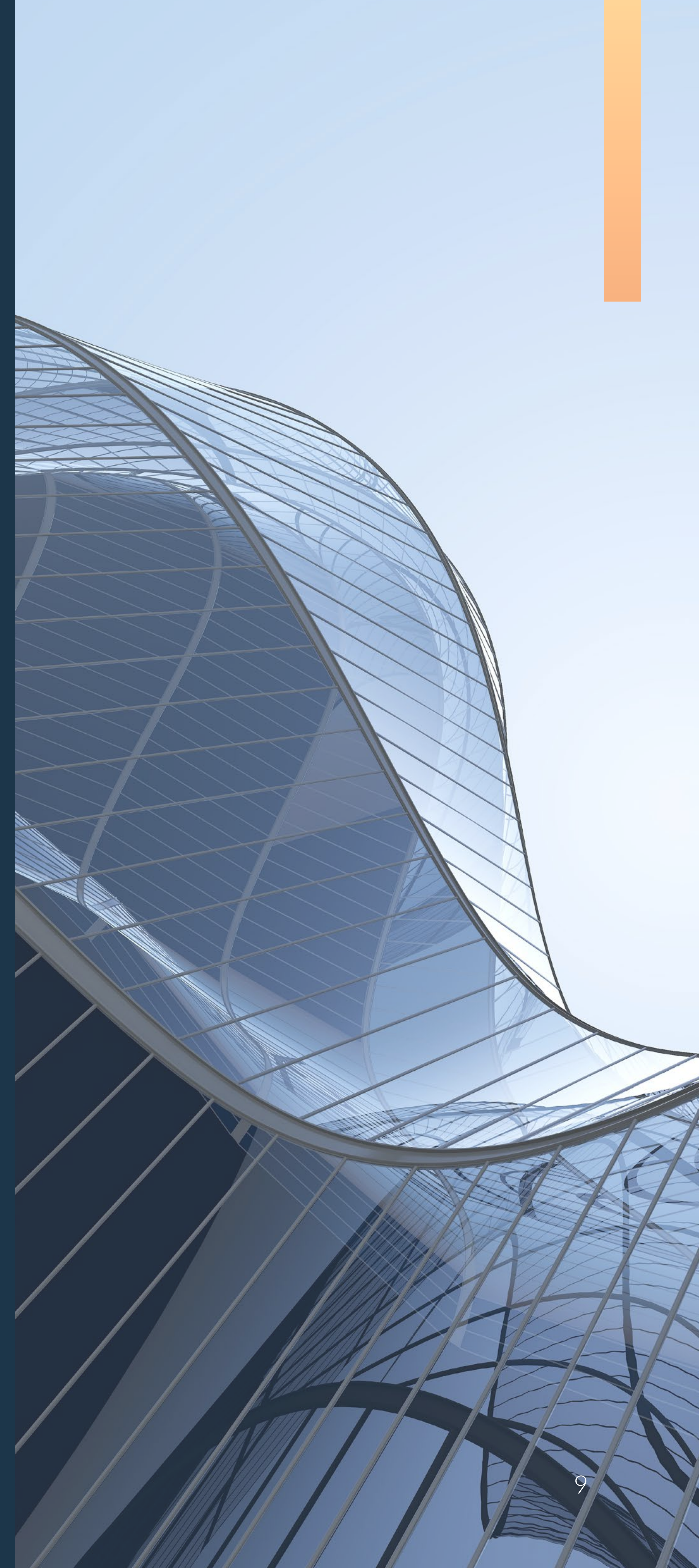
Vi tager ansvaret. I kan koncentrere jer om at drive jeres forretning.



All inclusive på den gode måde

En lidt undervurderet fordel ved cloud-versionen af Business Central er, at Microsoft via deres topmoderne drift sikrer, at data altid er tilgængelige, og at der altid bliver taget backup. Det er muligt oveni i denne sikkerhed fra Microsoft at foretage sin egen sikkerhedskopiering af data til en lokal placering.

I den samlede vurdering af omkostningerne skal man huske på, hvad man tidligere har betalt sin hosting-leverandør for at drive de nødvendige servere til ERP-systemet. Her er der som regel tale om adskillige servere med Windows, database-server med SQL og en Applikations-server med ERP-programmet. Alt det har Microsoft nu styr på, og de har især styr på den løbende sikkerhedsopdatering af alle systemerne – en ikke ubetydelig opgave, der nu er inkluderet i prisen.





Meget mere standard

NORRIQ har allerede hjulpet en lang række virksomheder med skiftet fra Microsoft Dynamics NAV til Business Central, og vores erfaringer er klart, at man skifter til meget mere standard.

Business Central understøtter i langt højere grad virksomhedernes behov med standardfunktionalitet. Se oversigt på næste side.



Økonomi og bogføring

Med Business Central får I:

- Nem bogføring og bankafstemning
- Basal likviditetsstyring
- Kontrol af anlægsaktiver
- Kontrol af indbetalinger.

I håndterer nemt forskellige:

- Valutaer
- Lokationer
- Juridiske enheder.

Lager og logistik

Business Central understøtter Supply Chain Management med:

- Redskaber til lagerstyring
- Workflow til godkendelses-procedurer
- Overblik til bedre leverandør-samarbejder
- Integration med Tasklet Factory.

Produktion

Med Business Central kan I hurtigere efterkomme krav fra kunderne - f.eks. ved at:

- Effektivisere håndtering af produktionsordrer
- Effektivisere planlægning af forsyningskæden
- Kalkulere nye emner ud fra råvarebehov, ressourcer og maskintid
- Styre sporbarhed og kvalitetssikring.



Salg og markedsføring

Business Central kan bruges af Salg og Marketing til at:

- Organisere kunde- og salgsdata
- Styre og målrette marketingkampagner
- Organisere service-ressourcer
- Forecaste
- Holde styr på kontrakter og serviceaftaler.

Projektstyring

Styr projekter med Business Central - for let fakturering med f.eks.:

- Overblik over tidsforbrug
- Budget for omkostninger
- Automatiseret fakturering.

I projektplanlægningen kan I:

- Styre jeres budgetter
- Nedbryde i omkostninger og forbrug
- Forudsige tilgængelige ressourcer.

Rapportering

Få nem rapportering - f.eks kan I:

- Konsolidere rapporter
- Designe rapporter med trin-for-trin guider
- Identificere trends og relationer
- Optimere samarbejde og videndeling



HR

Business Central hjælper HR med f.eks.at:

- Holde styr på fravær
- Holde overblik over ferier
- Huske fødselsdage og jubilæer
- Tilføje kommentarer til medarbejderfiler
- Rapportere nemt og hurtigt.

Service Management

Med Business Central kan serviceafdelingen f.eks:

- Få overblik over kundehenvendelser
- Spore support tickets
- Allokere ressourcer
- Udarbejde rapporter
- Styre anlæg.

ESG-håndtering

Sustainability-modulet i Business Central giver mulighed for at rapportere på ESG-parametre. Sammen med AI-app'en BeWo kan I nemt få styr på klimaregnskabet:

- Registrering af ESG-data i ERP
- Avanceret AI-drevet CO2e beregning
- Real-time dataanalyse og rapportering.



Der hvor standarderne ikke rækker, findes utallige 3. parts produkter (Apps fra Microsoft Dynamics AppSource), som f.eks.:

- Scannerløsninger til lagerprocesser
- Udlæg- og rejseafregning
- Bankintegration
- Indbygget lønsystem
- Tidsregistrering
- Integration til Shopify
- EDI
- Styring af masterdata mellem mange selskaber
- Konsolidering i koncerner
- Rapport-generator (med stort rapportbibliotek)

Det er værd at bemærke, at disse Apps også opgraderes løbende, og man derfor også her altid har den nyeste løsning med de mest moderne muligheder.

Og vi må ikke glemme Microsofts egen AI-assistent Copilot, der også følger med ERP-løsningen – og det øvrige Dynamics 365-univers. Copilot kan hjælpe brugerne med at automatisere rutineopgaver og analysere data. Copilot kan også forudse behov og pege på relevante optimeringsmuligheder.

Du kan stadig tilpasse



Behovet for tilpasninger er stærkt faldende med den cloudbaserede version af Business Central, men det er stadig muligt at skræddersy løsningen.

Egen udvikling er dyrt. Først skal man blive enige om, hvordan løsningen skal se ud. Så skal den udvikles, så testes. Og når den først er implementeret, så skal den vedligeholdes, og det skal løbende sikres, at den virker, når Business Central opgraderes.

Derfor er det kun de afgørende forretningskritiske og meget vigtige elementer, der skal udvikles specifikt til den enkelte virksomhed. Alle andre forretningsprocesser end dem der er kritiske for konkurrenceevnen, bør tilpasses standard-processerne i Business Central – ikke omvendt.

Opnå synergier med PIM og BI

En anden vigtig erfaring fra de mange projekter vi har gennemført er, at virksomhederne bevæger sig væk fra at bruge ERP-systemer til alt. Der er nemlig meget at vinde ved kun at bruge Business Central til det, den er bedst til, nemlig alt hvad der har med finansielle transaktioner at gøre.

De virksomheder der handler med varer, har et stort behov for at styre alle data omkring de varer. Billeder, tekster, beskrivelser, datablade, osv. Alle de data styres langt bedre i IT-løsninger, der er designet til det, nemlig PIM-systemer (Product Information Management), og de understøtter også de arbejdsprocesser, der udføres for at tilvejebringe og vedligeholde alle informationer omkring varer og produkter.

Når vi leverer en PIM-løsning integreret med Business Central, opstår der meget stærke synergier. Virksomheden får langt bedre styr på data og datakvalitet. Og opgaver som før var virkelig besværlige, som f.eks. kundespecifikke prislister, kataloger og sortimentsstyring, bliver pludselig meget overkommelige. Smarte features som at produkter kan etableres i kategorier og hierarkier gør, at én oplysning nu kan deles og arves mellem mange produkter. Det gør både oprettelse og vedligeholdelse af informationer lettere, og det giver også en langt højere datakvalitet.

En anden potentiel synergi er muligheden for en plug-and-play webshop med direkte integration til Business Central, som f.eks. NORRIQ's e-Commerce Accelerator. Har får virksomheden en state-of-the-art, køreklar, gennemprøvet og integreret webshop med alle de funktions, der er brug for, for at optimere online-forretningen.

En anden klar tendens er, at vi næsten altid leverer en Business Intelligence-løsning sammen med Business Central, gerne Microsofts egen Power BI, der er skabt til at samle og visualisere dataene fra ERP-systemet. Oftest ledsaget af NORRIQ's Power BI Accelerator, der rummer de 25 mest anvendte og udbredte analyser og dashboards, og dermed dækker meget store dele af de fleste virksomheders standardanalysebehov.

Virksomhederne får med en Power BI-løsning og NORRIQs Power BI Accelerator dyb indsigt i egne data og en række nye analysemuligheder, der understøtter både daglige valg og større beslutninger.





Men hvad er dataene for jeres løsninger?

Når vi hjælper virksomheder med at gå fra en gammel ERP-løsning til Business Central, er der altid en vigtig overvejelse omkring de eksisterende data.

Stamdata – debitorer, kreditorer, varer, styklister, anlæg, sager osv. – skal altid overføres til den nye løsning. Ofte kombinerer vi denne øvelse med en grundig oprydning.

Et opgraderingsprojekt er også et godt tidspunkt for en modernisering af kontoplanen. Vi ser ofte meget lange kontoplaner, fordi de er blevet brugt til at opdele og styre mange forskellige indtægter og udgifter. Men en lang kontoplan er ikke den optimale løsning. Det bliver hurtigt besværligt, uoverskueligt og øger risikoen for forkerte posteringer – blandt andet fordi en konto der først er oprettet og brugt, ikke kan nedlægges igen.

Kontoplanen skal i stedet være så kort som mulig, kun inddelt i helt generelle og overordnede grupper, og så skal dimensioner og kontogrupper bruges til den fine opdeling og granulering, der er nødvendig. Det smarte er, at denne måde at bruge systemet på, er langt mere fleksibel og kan ændres undervejs. Det kan en kontoplan ikke. Og det ske jo, at en ledelse ønsker at se tallene på en lidt anden måde end tidligere.

Historiske poster – er de vigtige? Langt de fleste projekter medtager ikke historiske posteringer i det nye system. Vi konverterer stamdata, rydder op og moderniserer kontoplanen, og vi udarbejder åbningsbalancer og håndterer evt. åbne poster. De historiske poster lægger vi typisk ind i BI-løsningen, og her sørger vi også for, at vi fremover kan udarbejde de klassiske rapporter, hvor vi f.eks. ser på indeværende måned sammenlignet med samme måned sidste år og forrige år – klassiske trend-analyser. Det kan vi gøre i BI-løsningen.

Projekterne bliver mindre, billigere og enklere af ikke at tage historiske poster med.

Power Platform - højere effektivitet



En anden fordel ved at skifte til Business Central er adgangen til de mange nye muligheder, Microsoft stiller til rådighed med Power Platformen.

Mest oplagt er muligheden for meget nemt og meget hurtigt at udvikle små virksomhedsspecifikke Apps, som medarbejdere kan bruge til lige præcis de arbejdsopgaver, de skal udføre. Disse Apps henter data fra f.eks. Business Central – lader medarbejderen udføre sin opgave – og returnerer de data til Business Central igen. Det samme kan gøres med data fra andre systemer, som skal bruges, beriges og ende i Business Central.

Potentialet i Power App's er enormt – og en sidegevinst ved den måde at arbejde på, er, at vi ikke forurener ERP-løsningen. Den kan stadig opgraderes uden problemer med tilpasninger og ændringer, og brugeren kan få en enkel App kun med de få knapper og muligheder der præcis skal bruges i den pågældende arbejdssituation.

Robot-automatisering bliver også pludselig en mulighed. Noget som større virksomheder allerede gør en del i, men som hidtil har været for dyrt for mindre virksomheder.

Med Power Platformen får langt flere adgang til de samme automatiseringsløsninger og effektiviseringsgevinster.

10 Kun Leje-licenser

Med Business Central overgår man fra den gamle købe-licens model til den nye leje-licens model. Derudover skifter måden, man tæller brugere på fra samtidige brugere til navngivne brugere.

Microsoft kører en række kampagner for eksisterende kunder, så man kan opnå betydelige rabatter på den fremtidige lejepris.



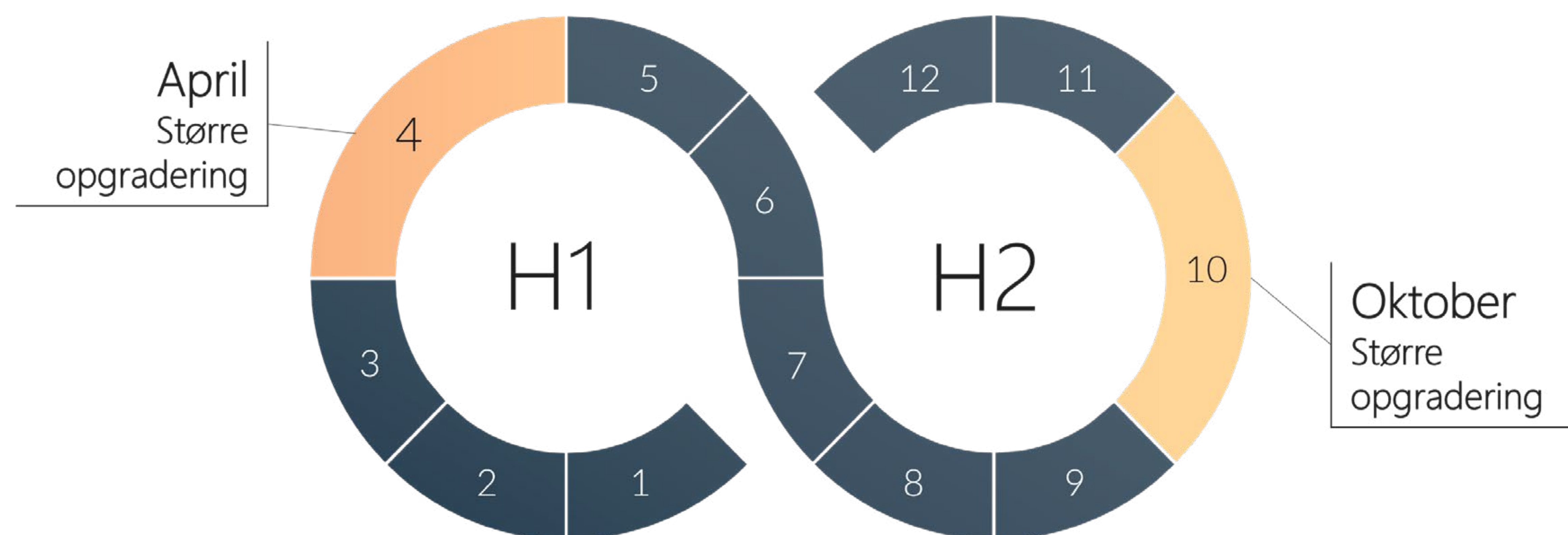


Business Central Upgrade Service

Med Business Central i skyen vil jeres løsning opgraderes automatisk i henhold til Microsofts opgraderingscyklus. I vil blive opgraderet med to store releases om året i foråret og efteråret og med mindre opgraderinger i de øvrige måneder. Derved er det sikkert, at jeres løsning altid er opgraderet med de seneste rettelser og de nyeste funktionaliteter.

Det er dog vigtigt at være forberedt på kommende opgraderinger, da de kan have indflydelse på jeres løsning både ift. jeres standard funktioner men især ift. jeres tillægs løsninger, specifikke tilpasninger og integrationer.

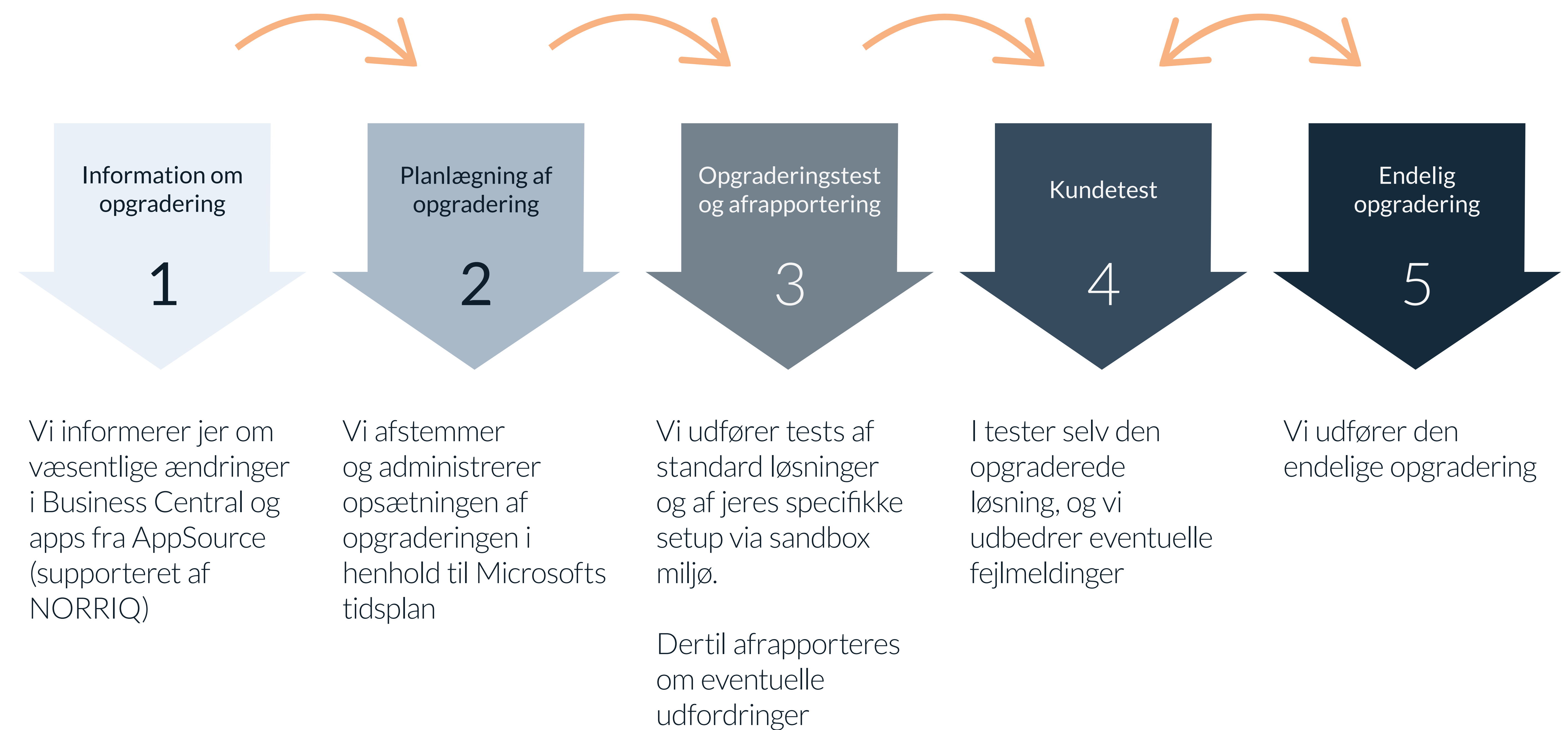
Med Business Central Upgrade Service hjælper NORRIQ jer igennem Microsofts opgraderingscyklus, så I med mindst mulig egen arbejdsindsats er klar til den nyeste version af Business Central.



Med Business Central Upgrade Service sikrer vi, at årets 10 mindre opgraderinger kører helt efter hensigten. Der kræves derfor ingen indsats fra jer, og I kan koncentrere jer fuldt om jeres forretning.

Hvad sker der så ved de større opgraderinger?

Vi går proaktivt til sagen og håndterer de kommende opgraderinger fra start til slut med minimal indsats fra jer. Dertil kan I følge med i hele processen, når vi sikrer os, at opgraderingerne fungerer helt efter hensigten:





Priser

Brugere Extension	0-9	10-25	>25
0-4	999,-	1.499,-	1.999,-
5-10	1.499,-	1.999,-	2.499,-
>10	1.999,-	2.499,-	2.999,-

Indsigt i halvårlige pre-releases

Hvert halve år informerer vi om væsentlige ændringer i Business Central og supporterede apps fra AppSource.

Test af pre-releases i et sandbox miljø

Ved hver major release etableres et sandbox miljø, hvor Microsoft og kundespecifikke tests er gennemført. Nu har I selv mulighed for at teste yderligere inden endelig opgradering

Opgraderingstjek af løsning

Vi udfører Microsofts tests, kundespecifikke tests og afrapporterer om eventuelle problemer

Vi løser eventuelle problemer

Hvis opgraderingstjekket eller jeres egen test viser problemer, kan vi assistere med udbedring inden endelig opgradering



Upgrade Service er en del af NORRIQ Care+.

NORRIQ Care giver en bedre kundeoplevelse. I kan altid få kontakt med os - via NORRIQ Care portal, mail og telefon.

Alle henvendelser registreres og kan følges – både nye opgaver, fejl og support. Der er garanteret responstid, hvis der skulle opstå fejl.

Vi glæder os til at tage en snak med jer

Carsten Petry

✉ carsten.petry@norriq.com

☎ +45 44 51 80 55

Preben Ebert

✉ preben.ebert.thomsen@norriq.com

☎ +45 44 51 80 56

