

En guide til skiftet fra

NAV

til

Business Central



Indhold

Det hele starter med en beslutning	3
De 5 mest almindelige fejl	5
Spare de forkerte steder	6
Definer mål og behov på den rigtige måde	7
Manglende kommunikation	8
Inddrag hele organisationen	9
Undervurder ikke betydningen af mobilitet	10
Sådan kommer I godt fra start	11
Hvad vil I gerne?	12
Ingen fordele uden ulemper	13
Hvordan kan Business Central hjælpe?	14
Hvem skal sidde med ved bordet?	15
Det tekniske	16
Standard eller tilpasninger?	17
Take-aways	18
Den rigtige leverandør	19
NORRIQ Care+	21
Business Central Upgrade Service	22
Større opgraderinger	23
Case: Aurion	25
Lagerstyring	26
Tillægsløsninger: Apps	26
Kontakt	27



Det hele starter med en beslutning

Det kan måske virke som en simpel beslutning. Jeres ERP-system er forældet og understøtter ikke længere jeres forretning optimalt. I ønsker at udbygge jeres nuværende ERP-løsning, men I kan ikke få den funktionalitet, I søger, fordi de nye løsninger ikke virker sammen med den udgave, I anvender i dag.


En moderne løsning ville ikke kun lette jeres arbejdsgange markant, men også give jer helt nye muligheder for at styre og drive jeres virksomhed langt mere effektivt.

Men beslutningen om at skifte sit ERP-system er ikke nogen simpel beslutning. ERP-systemet er ofte det, der binder hele virksomheden sammen, og det er bestemt ikke underordnet, hvordan I griber sådan et skifte an.



Cloud-udgaven af Microsoft Dynamics 365 Business Central er en stærk ERP-løsning til mellemstore og større virksomheder. 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. Dermed tager Business Central over, hvor Dynamics NAV slipper, og tilbyder en ERP-løsning, der er hurtigere, skalerbar, mere intuitivt og billigere i drift. En perfekt platform til vækst, øget produktivitet og effektivitet - og bedre indsigt i jeres data og resultater.

En opgradering fra NAV, AX eller e-conomic til Business Central i skyen vil for de fleste være en rigtig god beslutning. Der er ingen svartidsproblemer, I kan implementere stærke integrationer til og fra Business Central, installationen er let og løsningen bliver opgraderet hver måned af Microsoft. Og I kan let installere nyeste udgaver af tillægsprodukter og tredjeparts-løsninger.



Men hvordan kommer I bedst i gang?

I denne eBook har vi samlet en række af de vigtigste overvejelser og gode råd. Vores erfaring er, at Business Central vil være en "gamechanger" for jeres forretning - og vi håber, at vi ved at dele vores viden på området kan inspirere og hjælpe til, at I kommer nemt (og klogt) hele vejen fra A til Å.

De 5 mest almindelige fejl



#1: Det kan blive dyrt at spare de forkerte steder

Der er ofte en sammenhæng mellem pris og kvalitet, og det gælder også, når I skal skifte f.eks. fra en NAV-løsning til Business Central i skyen. Vi siger ikke, at de dyreste leverandører nødvendigvis er de bedste. Men det er vores erfaring, at det kan blive dyrt at prøve at spare vigtige dele af opgraderingsprocessen væk.



#2: Definer mål og behov – på den rigtige måde

En forudsætning for at komme godt hele vejen fra NAV i kælderen til Business Central i skyen er, at I har defineret klare målsætninger for projektet. Hvad kan I opnå med en øget automatisering af jeres processer? Hvordan skal det påvirke jeres bundlinje?

Det samme gælder jeres behov. De skal defineres på forhånd, og det er her vi ser en af de mest almindelige fejltagelser: Når I skal beskrive jeres behov, skal I ikke beskrive dem ud fra jeres nuværende løsning, men i stedet beskrive jeres behov ud fra jeres forretning.



#3: Manglende kommunikation

Det kan virke indlysende, men løbende dialog er ekstremt vigtig. Vores erfaring er, at det er en god ide at udpege en fast kontaktperson, og fra starten planlægge løbende statusmøder, så kommunikationen ikke glemmes i farten. Sådan en "smutter" kan virke banal, men ikke desto mindre, oplever vi af og til frustrationer, der kunne være undgået – alene via et kontinuerligt fokus på rettidig kommunikation.



#4: Inddrag hele organisationen

Al forandring er svær. Mange fokuserer for snævert på det tekniske og overser, at når I først står i implementeringsfasen, er medarbejderne dem der bliver påvirket, og de er nøglen til succes.

Det er vigtigt, at den nye løsning får en god start, og at medarbejderne får afsat tilstrækkelig tid og ressourcer til at lære det nye system at kende, og forstår hvad det nye system betyder for lige præcis dem. Vores erfaring er, at de virksomheder hvor den øverste ledelse involverer sig, hurtigere får alle medarbejdere ombord, og dermed hurtigere kan høste fordelene.



#5: Undervurder ikke betydningen af mobilitet

Behovet for mobilitet er kommet for at blive. Og et ERP-system, der kun er tilgængeligt fra en desktop, er ikke klar til hverken fremtidens medarbejdere eller fremtidens kunder. Derfor er det vores klare anbefaling, at I vælger en cloudbaseret løsning som f.eks. Business Central.



Sådan kommer I
godt fra start



Hvad vil I gerne?

Som vi allerede har været lidt inde på, starter et godt resultat med, at I definerer jeres behov og fastsætter målet med det nye ERP-system. Noget af det første I skal spørge jer selv om, er derfor: Hvad vil I gerne opnå? Og hvorfor? Skal forretningen geares til vækst? Skal jeres platforme integreres yderligere? Skal I effektivisere for at kunne forblive konkurrencedygtige? Eller er I simpelthen vokset ud af jeres nuværende løsning?

Definer jeres behov så præcist som muligt uden at blive for specifikke i jeres krav. På den måde undgår I at ende med en kopi af jeres nuværende system. En mere moderne løsning vil formentlig kunne imødekomme jeres behov på en anden måde, end jeres nuværende – og det er vores erfaring, at det vil være på en mere effektiv måde.



Ingen fordele uden ulemper

Man kan ikke forestille sig bjerge uden dale. På samme måde er det svært at forestille sig, at skiftet fra NAV til Business Central i skyen – alle de indlysende fordele til trods – vil forløbe uden det mindste bump på vejen. Det er vores erfaring, at det er en god ide at være forberedt på de udfordringer, der måtte dukke op. Så overvej gerne, om der evt. er medarbejdere der bliver ramt af ændrede og måske mere tidskrævende arbejdsgange i en periode? Ligger der et større oprydningsarbejde gemt i overførslen af jeres data? Eller er der forhold på den mere tekniske side, I forventer vil give særlige udfordringer? Jo mere forberedte I er, jo lettere får I løst de udfordringer, der måtte være.



Hvordan kan Business Central hjælpe jer?

Det er i bund og grund et af de mest centrale spørgsmål, I skal stille jer selv. Hvilke arbejdsgange har I? Kan de eller dele af dem automatiseres? Og i hvilket omfang kan Business Central eliminere dobbeltarbejde og tastearbejde?

Et andet vigtigt punkt er integration. Hvilke systemer er ikke integrerede i dag, men skal være det fremover? Vær opmærksom på, at dette punkt både har et strategisk spor og et operationelt spor, så det er vigtigt, at både ledelsen og de medarbejdere, der rent faktisk løfter de konkrete opgaver i praksis, er involveret.



Hvem skal sidde med ved bordet?

At skifte fra NAV til Business Central kan hverken besluttes eller udføres af en ledelse eller en IT-afdeling alene. Et succesfuldt skifte forudsætter involvering af nøglemedarbejdere fra forskellige steder i organisationen, og alle berørte funktioner skal tænkes med og involveres i processen fra start. Jo mere åben dialogen er, og jo flere holdninger, ønsker og bekymringer, der kommer på bordet, jo stærkere bliver jeres beslutnings- og styringsgrundlag. Vi oplever, at nogle virksomheder har fordel af at involvere en ekstern rådgiver, der kan facilitere processen og rådgive undervejs.

Under alle omstændigheder er det en god ide at gøre sig særligt umage med at vælge projektlederen. Vælg en profil, der kan holde fokus på løsninger og muligheder, er god til at kommunikere og som kan overskue kompleksiteten hele vejen fra tegnebrættet til implementering. Gå efter en projektleder fra jeres egen organisation, og aflast denne fra andre interne opgaver, f.eks. med ekstern bistand. Derudover er det vigtigt, at der er klarhed om, hvilke beslutninger en given projektgruppe kan træffe selv, og hvilke der skal forbi en øvre styregruppe.



Det tekniske

Noget af det første I skal forholde jer til på systemsiden er, hvilke data I vil have med over i den nye løsning? Hvilke poster? Og hvor lang tid, har I brug for at gå tilbage? I denne forbindelse skal I være opmærksomme på, om det data I har liggende, lever op til de nuværende GDPR-regler; har I data liggende på tidligere kunder eller andet personfølsomt, der ikke længere er lovligt at opbevare?

Business Central har indbyggede værktøjer til at markere personfølsomme data. Sørg for at bruge disse værktøjer fra starten af projektet. Under alle omstændigheder anbefaler vi, at I benytter lejligheden til at rydde grundigt op i jeres data. På den måde vil I have et meget bedre udgangspunkt for den nye løsning.



Standard eller tilpasninger?

En af Business Centrals helt store styrker er, at løsningen har så mange standardfunktioner, at det sjældent er nødvendigt med dyre tilpasninger, der kan gøre det vanskeligt at holde løsningen opdateret. I stedet har du en løsning med masser af indbygget funktionalitet og mulighed for at tilføje Apps fra Microsoft AppSource, hvis du har brug for flere eller særlige funktioner.

Apps'ne er godkendt af Microsoft og nemme at installere selv. Det er vores erfaring, at langt de fleste virksomheder ikke har brug for tilpasninger, men oplever I alligevel, at I har enkelte behov, der ikke kan understøttes af Business Centrals standardfunktionalitet, er tilretninger en mulighed. Vi anbefaler dog altid, at I i første omgang afsøger jeres muligheder inden for den indbyggede funktionalitet, evt. udbygget via apps, da løsningen på den måde er både lettere og billigere at drive fremadrettet.



Take-aways

Et godt skifte fra NAV til Business Central handler om at:

- * *Sætte klare mål og definere behov*
- * *Forberede sig grundigt (også på udfordringer)*
- * *Tænke digitalisering – både strategisk og operationelt*
- * *Vælge de rigtige medarbejdere til at drive projektet*
- * *Få ryddet op i jeres data*
- * *Udnytte de mange standardfunktioner*



Den rigtige leverandør

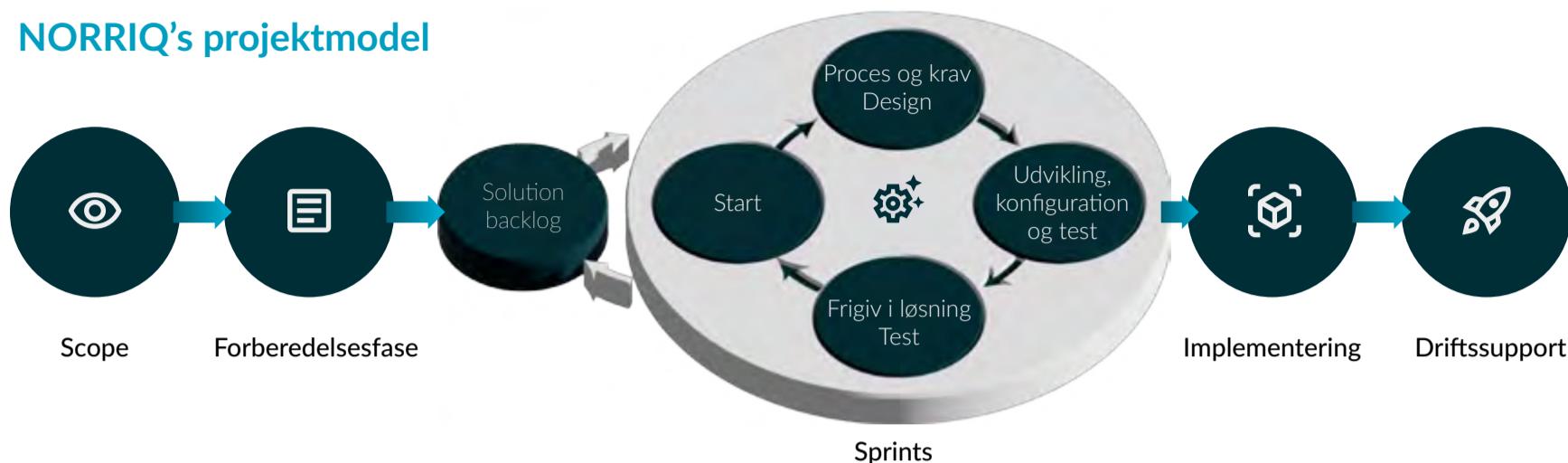
Når I har været alle relevante overvejelser igennem, er det tid til endnu en vigtig beslutning, nemlig jeres valg af leverandør. At vælge den rigtige ERP-leverandør er måske ikke helt så vigtigt som at vælge den rigtige ægtefælle – men det er tæt på! Afdæk mulighederne i markedet.

Er der leverandører med særlige kompetencer og indsigt i jeres branche? Leverandører der har udviklet branchespecifikke løsninger? Brancheindsigt vil vise sig at være guld værd, når I kommer til implementeringen.

Vi har mange års erfaring med ERP-opgraderinger og har udviklet en agil projektmodel, så samarbejdet og forløbet bliver så effektivt og smidigt som muligt.



NORRIQ's projektmodel



Tænk også på hvilke andre it-løsninger, der skal integreres til og samarbejdes med. For eksempel har de fleste handelsvirksomheder også brug for en e-handelsløsning, en PIM-løsning og en Business Intelligence-løsning. Find en leverandør, der forstår alle relevante komponenter.

Igen kan I også i denne forbindelse med fordel vælge en ekstern rådgiver, der kan samle et mindre panel af leverandører ud fra de kriterier, I fastsætter.

Det kan f.eks. være brancheindsigt, størrelse, support-aftaler og lign. På den måde har I et mindre udvalg at forholde jer til, og kan bedre vurdere det andet vigtige element; nemlig kemien.

Med den rigtige leverandør ombord og den nødvendige forberedelse på plads, vil skiftet fra NAV til Business Central i skyen forløbe smidigt og effektivt. Vejen frem er op – og det kan I godt glæde jer til.



NORRIQ Care+



Indsigt i halvårslige pre-releases

Hvert halve år informerer vi om væsentlige ændringer i Business Central og apps fra AppSource (supporteret af NORRIQ).



Test af pre-releases i et sandbox miljø

Ved hver major release etableres et sandbox miljø, hvor Microsoft og kundespecifikke tests er gennemført. Med NORRIQ Care 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 - 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, når der opstår fejl.

Business Central Upgrade Service

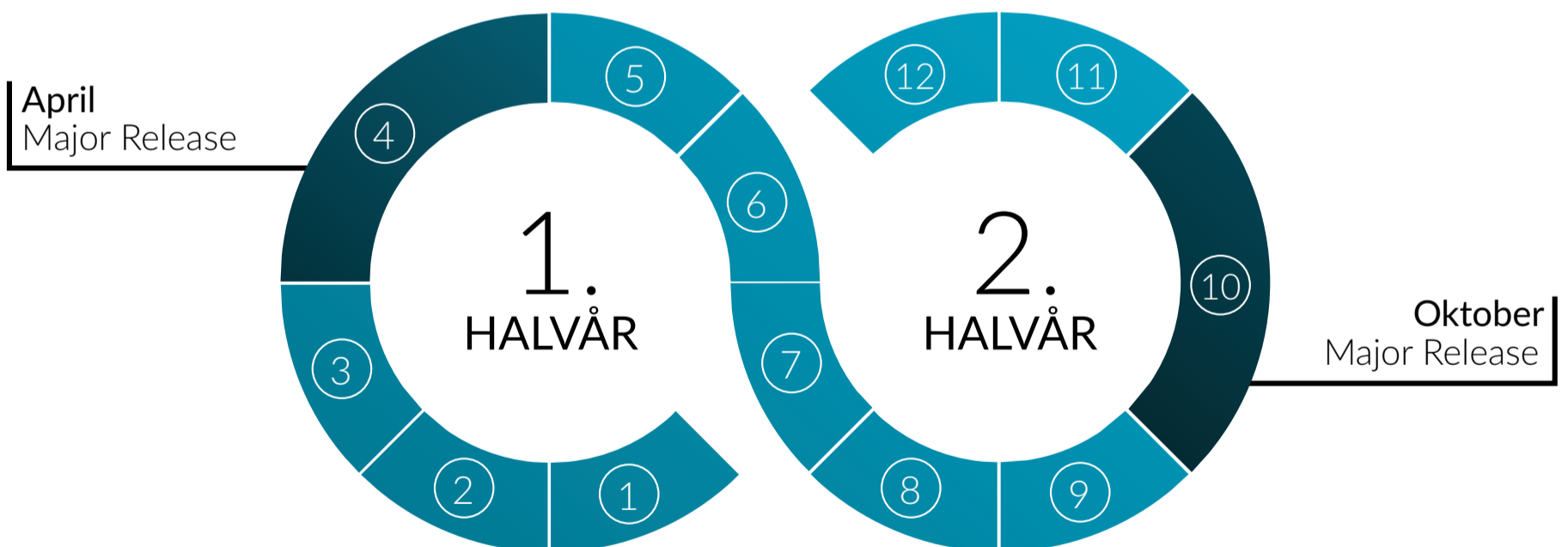
Med Business Central i skyen vil jeres løsning opgraderes automatisk i henhold til Microsofts opgraderingscyklus.

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 funktionalteter.

Det er dog vigtigt at være forberedt på kommende opgraderinger, da de kan have indflydelse på jeres løsning både ift. jeres standardfunktioner, men især ift. jeres tillægsløsninger, 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.

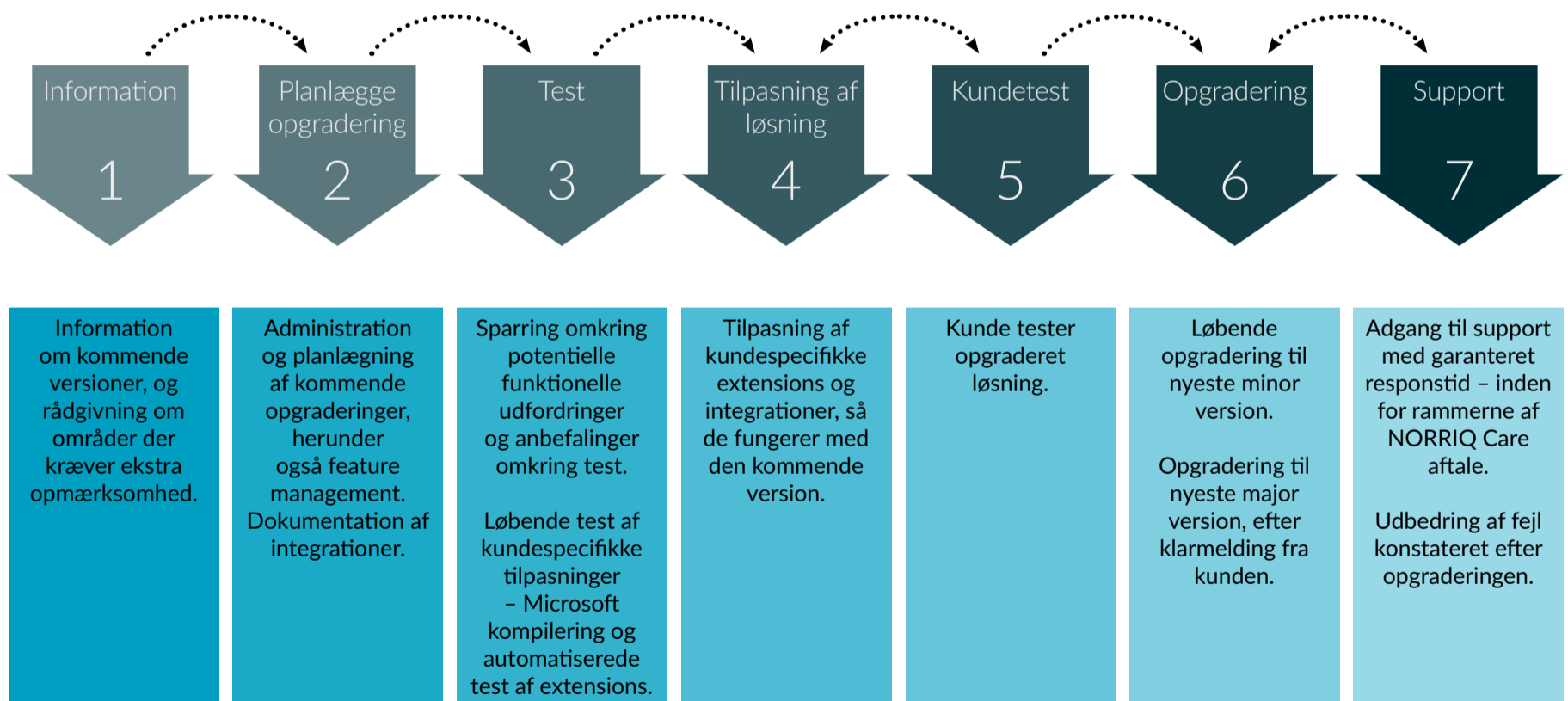


Med Business Central Upgrade Service sikrer vi, at årets 10 mindre opgraderinger kører helt efter hensigten. Der kræves derfor ingen indsats fra jer, og I kan koncentrere jer fuldt om jeres forretning.

Business Central Upgrade Service

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:



Vores salgsteam har været med hele vejen fra Navision til Business Central, og ser frem til en snak om, hvorvidt Business Central er det rigtige for jer.



Vi glæder os til at snakke med dig!



✉ info@norriq.com

☎ + 45 70 20 12 12

Se hvordan opgraderingen til Business Central gavnode den danske fødevarevirksomhed Aurion.



Styr på lageret og optimeret produktionsflow med Business Central



”Alt i alt har NORRIQ været en glimrende samarbejdspartner for Aurion. De involverede har været kompetente medarbejdere med et godt kendskab til produktet. Vi har sat pris på NORRIQs indstilling om ikke blot at løse udfordringerne – men at løse dem bedst muligt for netop vores virksomhed.”

Leo Hansen
CFO i Aurion

Aurion er en af Danmarks ældste og førende producenter af biodynamiske produkter. Deres klassiske værdier og metoder består, mens processer, systemer og maskiner opdateres til nye tider. Nu har de opgraderet deres gamle C5 ERP til Microsoft Business Central i skyen.





Fra korn til kunde

Aurions produktion er måske ikke den mest komplekse. Alligevel ligger der mange værdier i deres produktion, som er vigtige at holde styr på. De har dog valgt at tage den store bid af kagen ved at implementere produktionsstyring og herigennem få muligheden for at håndtere processen hele vejen – fra korn til kunde.

Skarp lagerstyring med Business Central

Med Business Central-løsningen kan Aurion nu styre deres store råvarelager på en helt anden måde. Ikke nok med at have et præcist overblik over lageret nu og her, så kan de være på forkant og vide, hvad der er på lageret i morgen – og i overmorgen!

En anden stor gevinst er fleksibiliteten i løsningen. Alt er samlet og kan tilgås i skyen.



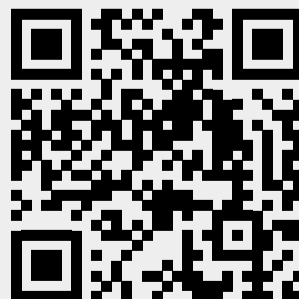
Det giver overskuelighed, sikkerhed og er samtidig en fordel for medarbejdere, der arbejder hjemmefra.

Projektet startede ved at kigge på de allerede kendte processer inden for blandt andet salg, økonomi og forsendelse – og her finde de forbedringer, de havde brug for. Trods de talrige gevinster ved løsningen, var det simpelt og overskueligt at komme i gang med implementeringen.

Smarte tillægsløsninger

Aurion fik desuden enkelte tillægsløsninger som f.eks. NORRIQs Invoice Workflow-app til fakturahåndtering for at lette dagligdagen yderligere. Alt ligger nu online, og de slipper for det store mappemonster, som CFO Leo Hansen selv kalder det.

”Alt i alt har NORRIQ været en glimrende samarbejdspartner for Aurion”, vurderer Leo Hansen. ”De involverede har været kompetente medarbejdere med et godt kendskab til produktet. Vi har sat pris på NORRIQ’s indstilling om ikke blot at løse udfordringerne – men at løse dem bedst muligt for netop vores virksomhed.”



Klik her eller scan koden for at se en video om, hvordan Business Central gavnet Aurion.



70 20 12 12
info@norriq.dk