

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



10 grunde til at vi er vilde med skyen

Cloud-udgaven af Business Central fra Microsoft Dynamics 365 har nu været på markedet i nogle år, 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, installationen er let, løsningen bliver opgraderet hver måned af Microsoft, vi kan tilkoble kundetilpassede løsninger og vi kan let installerede nyeste udgaver af tillægsprodukter og 3. parts løsninger. Eller sagt helt kort:

**Vi vil som udgangspunkt altid anbefale
Business Central Cloud – 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”

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

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



Vejen til Business Central i skyen er i sagens natur 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. Fordelene er dog mange og krystalklare – vi gennemgår de 10 vigtigste.

God læselyst og fortsat god digital rejse!

Ved at skifte fra NAV til Business Central får du en ERP-løsning, der:

- ★ lagrer jeres data fuldstændig sikkert i skyen
- ★ kan tilgås fra alle enheder, fra alle steder
- ★ altid er opdateret
- ★ er klar til den nye bogføringslov
- ★ vil sænke jeres samlede omkostninger
- ★ i høj grad er standard – som kan tilpasses



Business Central tager over, hvor NAV slipper

Product release	Lifecycle start date	Mainstream Support end date
Dynamics NAV 2018	1/12-2017	10/1-2023
Dynamics NAV 2017	27/10-2016	11/1-2022
Dynamics NAV 2016	3/1-2016	14/4-2021
Dynamics NAV 2015	17/12-2014	14/1-2020
Dynamics NAV 2013 R2	30/12-2013	9/1-2018
Dynamics NAV 2013	19/12-2012	9/1-2018
Dynamics NAV 2009 R2	15/3-2011	13/1-2015
Dynamics NAV 2009	12/2-2009	13/1-2015

1

Business Central er en moden cloud-løsning

Business Central er på nuværende tidspunkt en moden og velfungerende cloud-løsning. Mange virksomheder har taget løsningen i brug, og Microsoft har for længst cementeret løsningens overlegenhed. Svartiderne er gode, 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. Microsoft har enormt fokus på sikkerhed, og ingen sætter længere spørgsmålstegn ved, om data ligger sikkert i skyen. Det gør de

- endog med månedlige sikkerhedsopdateringer. Enkelte var også bekymrede om integrationen mellem den cloud-baserede 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.

On-premises	Cloud
En stærk løsning til alle dele af din forretning	En stærk løsning til alle dele af din forretning
Opgraderinger er ressourcekrævende og forudsætter sandsynligvis involvering af en partner	Opdateringer foregår automatisk månedligt - og to større opdateringer om året
I bærer selv ansvaret for infrastrukturen, driften, opgraderinger og sikkerheden	100% cloud-baseret teknologi fra A-Z, Microsoft håndterer infrastruktur, drift, opdatering og sikkerhed.
Standardfunktionalitet og for det meste omfattende tilretninger	Omfattende standardfunktionalitet, der nemt kan tilpasses med extensions
Abonnement eller licens	Kun abonnement
I håndterer selv integrationer	Medfødt integration til resten af paletten i Microsofts Power Platform
Skalerer via antal licenser plus hardware-indkøb	Skalerer via antal licenser
En del af Dynamics 365-plattformen	En del af Dynamics 365-plattformen

2 Et farvel til store opgraderingsprojekter

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. Kontrollen over opgraderinger sker oftest sammen med NORRIQ. Vi tilbyder nemlig en 365 Business Central Upgrade service, der sikrer, at opgraderinger fra Microsoft ikke skaber nogen problemer.

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. NORRIQ's 365 Business Central Upgrade service omhandler også tillægsløsninger.

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.



3 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.

4 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. Business Central er et webbaseret program, der tilgås via en browser, så der er ingen omkostninger til servere overhovedet. Dertil har Microsoft især styr på den løbende sikkerhedsopdatering af alle systemerne – en ikke ubetydelig opgave, der nu er inkluderet i prisen.



5 Meget mere standard

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

Business Central understøtter i langt højere grad virksomhedernes behov med standardfunktionalitet, og 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.

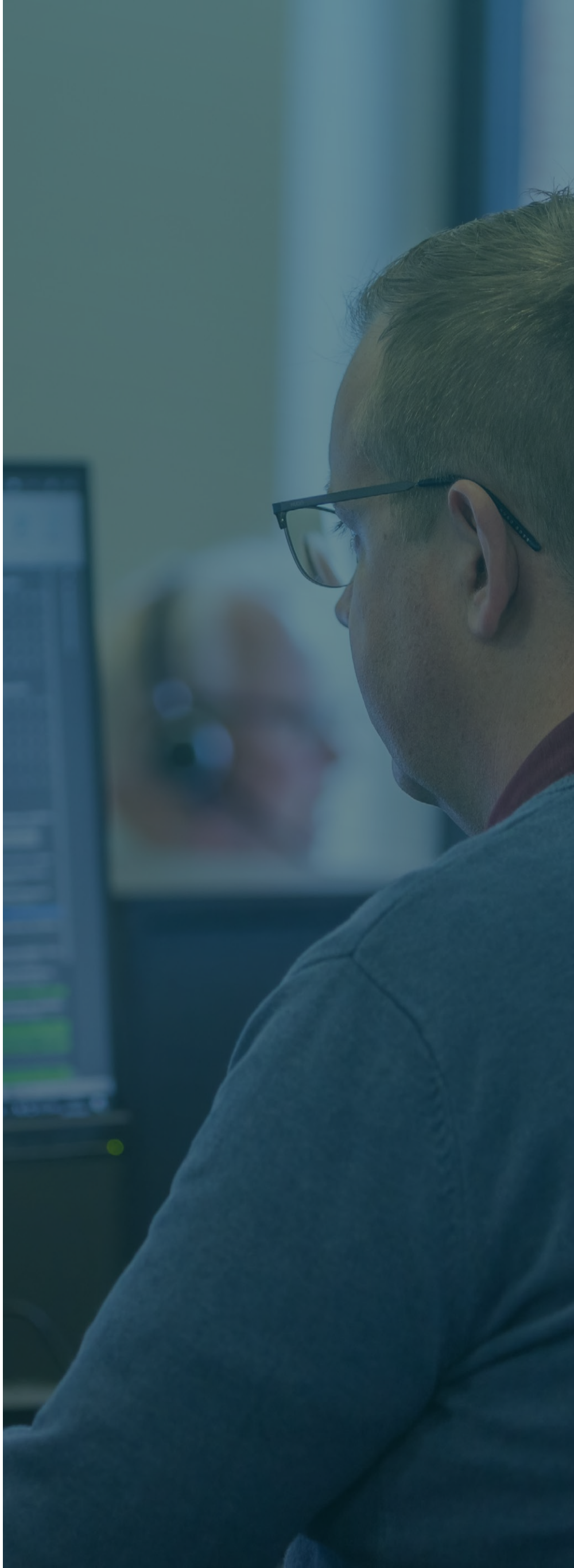
NORRIQ hjælper med at få jeres forretningsprocesser til at matche standardprocesserne i Business Central.

6 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 standardprocesserne i Business Central – ikke omvendt.



7

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 transaktioner at gøre – dvs. finansielle transaktioner og varer, timer, services, abonnementer osv.

De virksomheder der handler med varer, har et stort behov for at styre alle data omkring disse varer. F.eks. billeder, tekster, beskrivelser, datablade, instruktioner, manualer, certifikater, relationer, reservedele, erstatningsvarer osv. Alle de data styres langt bedre i IT-løsninger, der er designet til det - fremfor i et ERP-system. De løsninger kaldes ofte PIM-systemer (Product Information Management), og de understøtter også de arbejdsprocesser, der udføres for at tilvejebringe og vedligeholde alle informationer om 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 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 50 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. Erfaringen viser, at mange medarbejdere får meget nemmere ved at finde information i en BI-løsning fremfor at forsøge at finde den i ERP-løsningen. Resultatet er færre brugere i ERP-løsningen og flere i BI-løsningen.

Brugerne er glade, data bliver fundet og brugt og licensomkostningen går ned.

8 Men hvad med dataene fra jeres gamle løsning?

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. "Hvad med mine data?", er et naturligt spørgsmål, når man overvejer at skifte. Svaret kan siges helt kort: Man mister ikke data ved at skifte til Business Central.

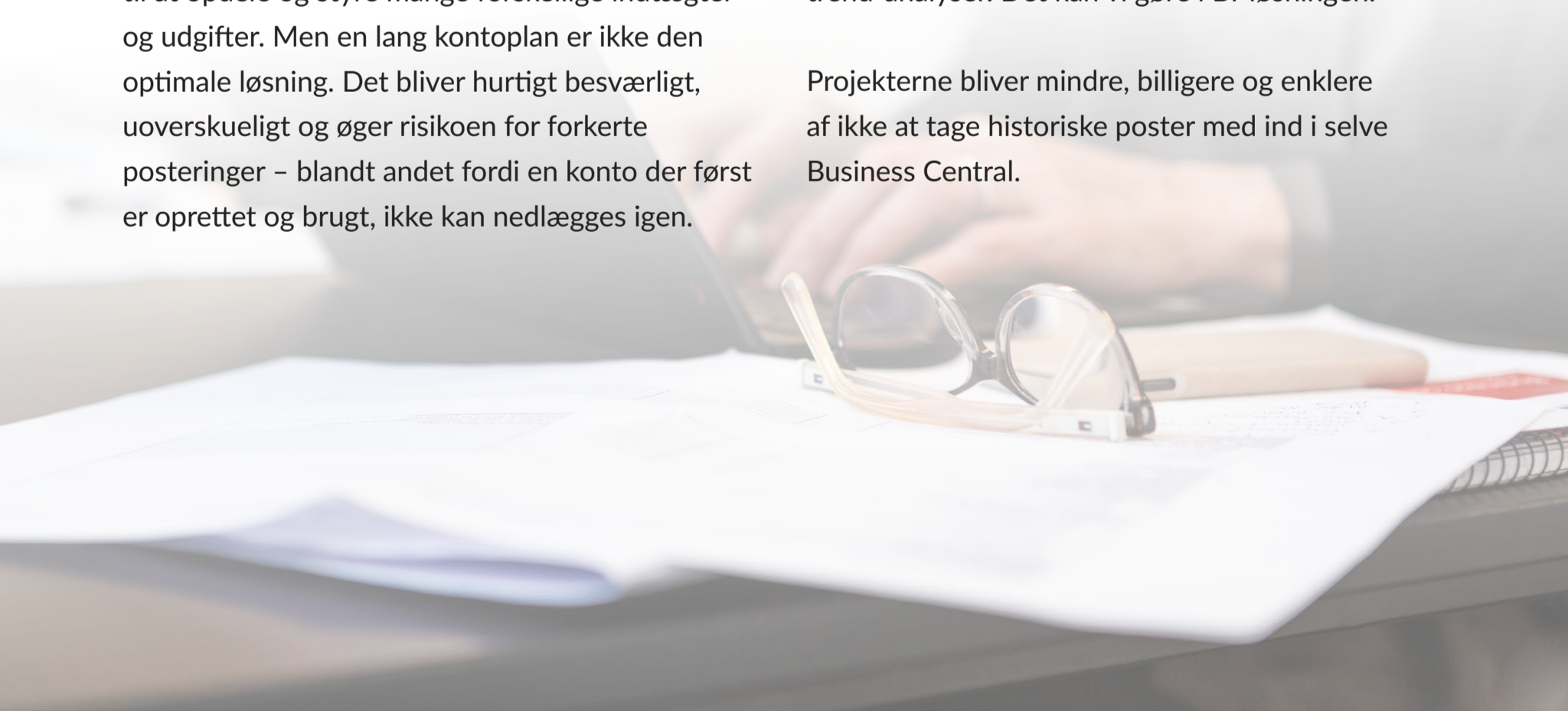
Stamdata – debitorer, kreditorer, varer, styklister, anlæg, sager osv. – skal altid overføres til den nye løsning, men ofte kombinerer vi denne øvelse med en grundig oprydning, så det kun er de nødvendige data, der følger med. I sidste ende er det op til virksomheden at beslutte, hvad der skal flyttes over i den nye løsning. Gjort på den rigtige måde, får man en let overgang, hvor ingen relevant data går tabt.

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 poster – 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 sker 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 poster 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 ind i selve Business Central.



9

Power Platformen – teknologi til højere effektivitet

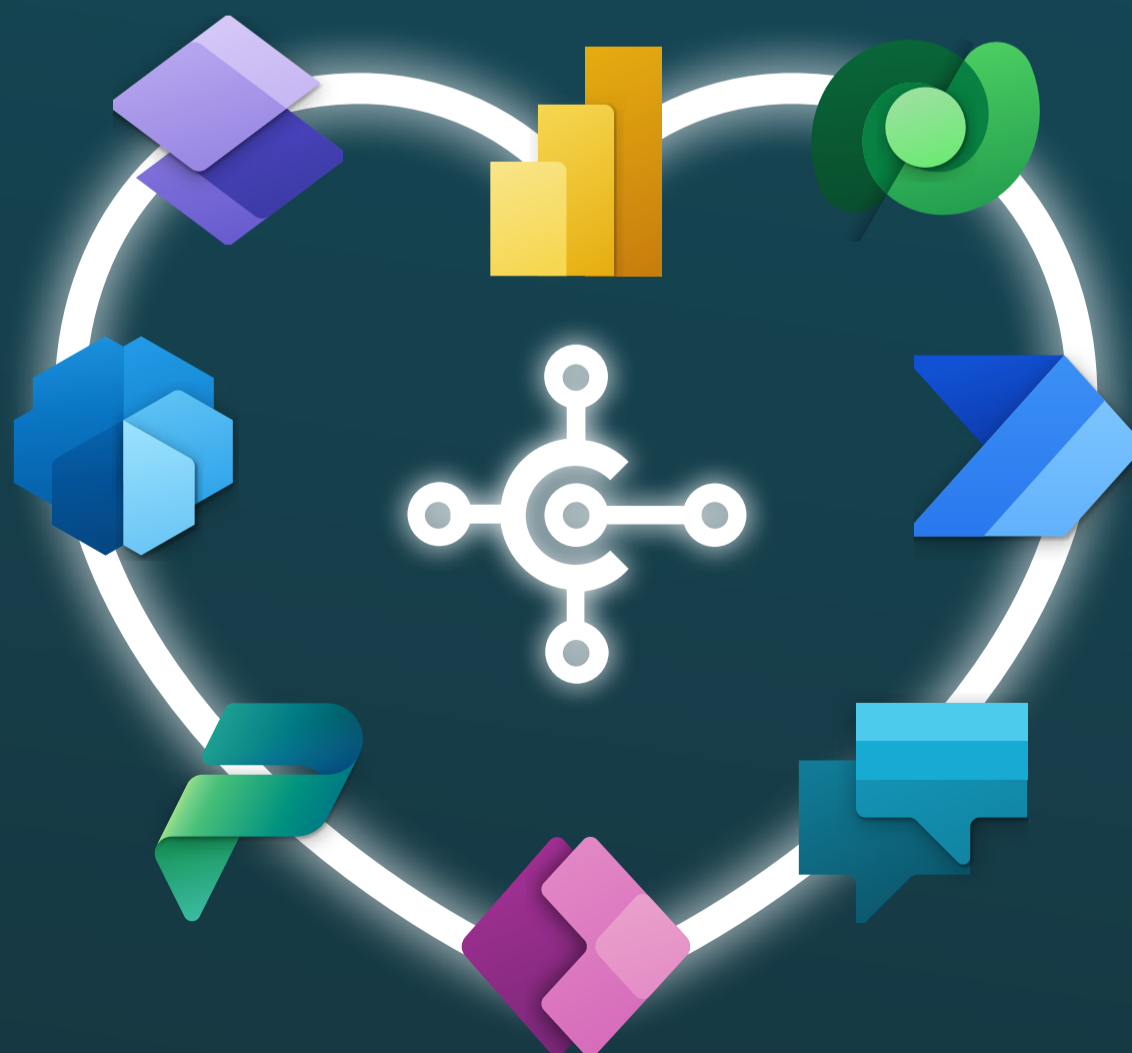
En anden fordel ved at skifte til Business Central er adgangen til de mange nye muligheder, Microsoft stiller til rådighed med Power Platformen.

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 berigede 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

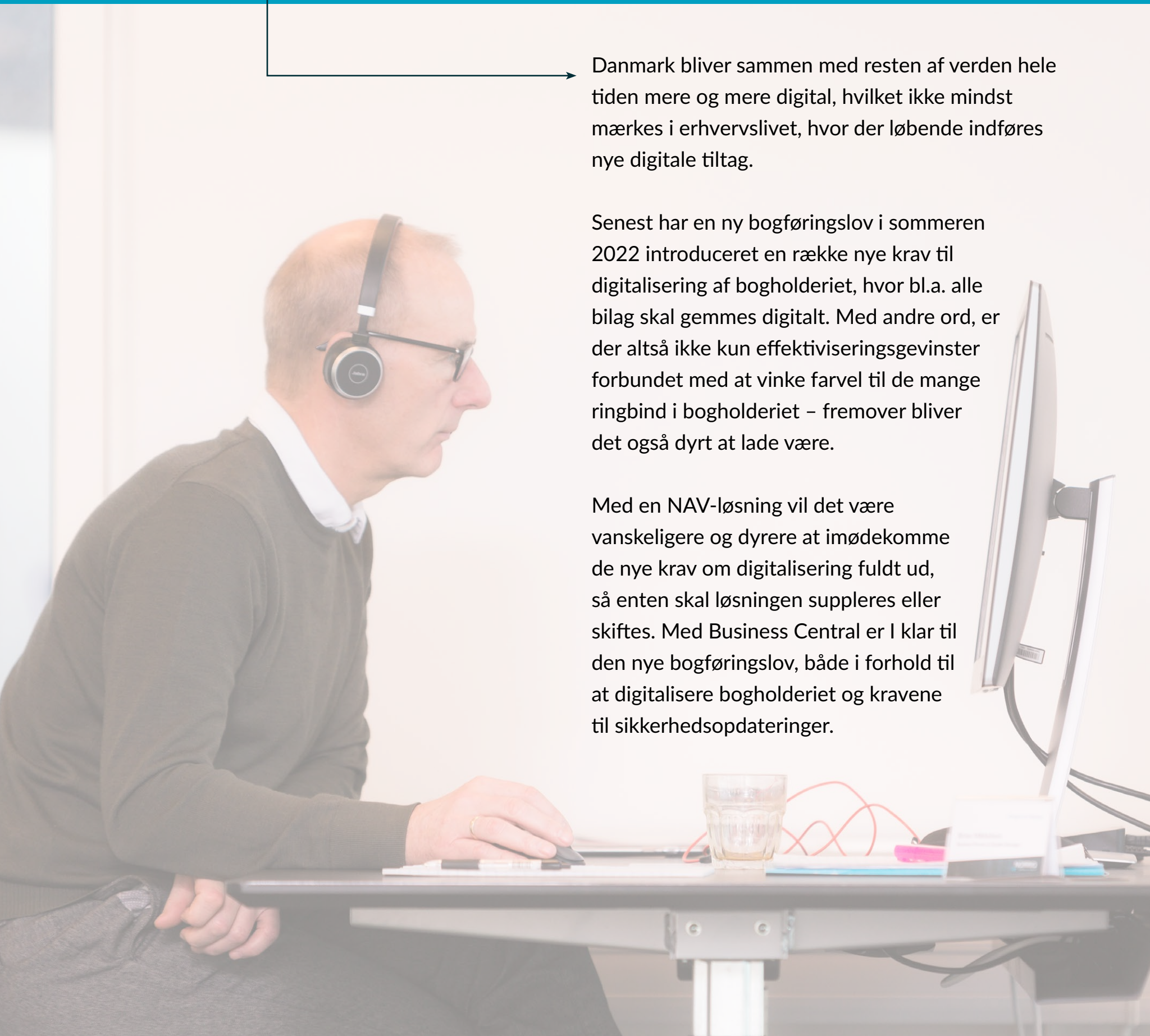
Kun leje-licenser i cloud-udgaven

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.



Er I klar til den nye bogføringslov med krav om digitalisering? Det er Business Central.



Danmark bliver sammen med resten af verden hele tiden mere og mere digital, hvilket ikke mindst mærkes i erhvervslivet, hvor der løbende indføres nye digitale tiltag.

Senest har en ny bogføringslov i sommeren 2022 introduceret en række nye krav til digitalisering af bogholderiet, hvor bl.a. alle bilag skal gemmes digitalt. Med andre ord, er der altså ikke kun effektiviseringsgevinster forbundet med at vinke farvel til de mange ringbind i bogholderiet – fremover bliver det også dyrt at lade være.

Med en NAV-løsning vil det være vanskeligere og dyrere at imødekomme de nye krav om digitalisering fuldt ud, så enten skal løsningen suppleres eller skiftes. Med Business Central er I klar til den nye bogføringslov, både i forhold til at digitalisere bogholderiet og kravene til sikkerhedsopdateringer.

Carsten har været med hele vejen fra NAV til Business Central, og han ser frem til en snak om, hvorvidt Business Central er det rigtige for jer.




Vi glæder os til at snakke med dig!



 Carsten Petry, ERP-ekspert

 carsten.petry@norriq.com

 + 45 44 51 80 55

Læs hvordan medicinalvirksomheden ViroGates har fået gavn af at lægge deres data i skyen på næste side



Børsnoteret medicinalvirksomhed lægger det hele i skyen

ViroGates i Birkerød har slukket for serveren og lagt den gamle NAV i "arkiv". Afløseren er Microsoft Dynamics 365 Business Central i Cloud, Power BI og Office 365. Medarbejderne har fået, hvad de efterspurgte, og alle er glade, fortæller VP Finance Manager May Britt Dyvelkov.

Mål: Moderne digitalt set-up

Processen startede egentlig med et ønske om at få Office 365. "Men vi fandt ud af, at vores Dynamics NAV fra 2009 var "showstopper" for Office 365. Samtidig fik vi en ny kollega, som gerne ville have Power BI," fortæller May Britt Dyvelkov.

Dermed begyndte tanken om at få et helt nyt og moderne digitalt set-up at forme sig.

"Jeg havde kigget på Business Central nogle gange. Vi ønskede ikke at være "first mover" på løsningen. Men jeg syntes, det så fornuftigt ud," siger May Britt Dyvelkov.

Sidst i 2019 var hun og kollegerne klar til at "rykke", og NORRIQ blev anbefalet af en leverandør.

I drift efter fire dage med konsulent

"Vi havde et godt indledende møde, hvor vi fik afklaret, hvad vi skulle bruge løsningen til, og vi var også enige om tidshorizonten," fortæller May Britt Dyvelkov.

Og mens NORRIQ gjorde de indledende øvelser, fik hun lavet årsregnskabet færdigt i det gamle system.

Herefter fulgte fire konsulentdage hos ViroGates.

"På den første dag koncentrerede vi os om lagerstyring, som vi kører på nogle af vores produkter. Konsulenten fik at vide, hvad vi generelt havde behov for, og vi talte om, hvad han skulle gøre, og hvad vi selv kunne stå for," fortæller May Britt Dyvelkov.

Dag 2 forløb med kontoplan og assistance til opsætning af regnskab.

Nem dataflytning med RapidStart

På dag 3 blev ViroGates introduceret for RapidStart systemet, der ligger i Business Central. Denne løsning gør det nemt for virksomheden selv at indlæse debitorer og kreditorer ved hjælp af Excel. Det blev også besluttet, hvordan ViroGates nemt kunne få deres egne eksterne rapporter, herunder fakturaer.

"Konsulenten fra NORRIQ havde gode input hele vejen igennem og var en virkelig stor hjælp. Han var hurtig til at sætte sig ind i vores behov og fornemme, hvad vi selv kunne."

Den sidste dag med konsulenten blev brugt til at følge op på lagerstyringen og sikre, at alting fungerede rigtigt.



"Mere for pengene end vi havde regnet med"

Det aftalte budget for projektet blev overholdt – men ikke nok med det:

"Vi har fået mere for pengene, end vi havde regnet med," siger May Britt Dyvelkov.

Samtidig er hun blevet meget positivt overrasket over samarbejdet:

"Det er dejligt, at man kan opnå et samarbejde med en ekstern partner, der er så godt. Jeg vil helt sikkert gerne anbefale NORRIQ," siger May Britt Dyvelkov.



"Det gik meget hurtigere end vi troede"

Samarbejdet mellem ViroGates og NORRIQ blev indledt i december 2019, og den nye løsning var klar medio januar.

"Det hele har kørt på skinner, og vi var meget hurtigere oppe at køre, end vi havde troet," fortæller May Britt Dyvelkov.

Mens hun gjorde årsregnskabet klar i den gamle NAV, samlede hun alle bilag med mere for 2020, og på dagen, da regnskabet var klar, skiftede ViroGates over til Business Central.

"Den fungerede fra første færd, og konsulenten var klar til at besvare de spørgsmål, der opstod hen ad vejen. Jeg har fået og får al den hjælp, jeg har behov for. Jeg ringer eller skriver bare en mail," fortæller May Britt Dyvelkov.

"Vi er ikke afskrækket af skyen"

Forud for beslutningen om nyt system var ViroGates i samme situation som mange andre, der har en ældre Dynamics NAV på en måske heller ikke helt ny server: Løsningen er blevet utidssvarende og spiller ikke sammen med nye applikationer.

"Vi havde valget mellem at investere i en ny server og så gå helt og holdent over til en Cloud løsning, og jeg må sige: Vi er ikke afskrækket af skyen. Tværtimod. Jeg har ikke oplevet systemet gå ned en eneste gang," siger May Britt Dyvelkov.

Muligheden for at anvende Power BI i den nye løsning er blevet modtaget med begejstring af sælgerne.

"Det var meget efterspurgt. Nu har de fået adgang til at følge med i, hvordan tingene udvikler sig," siger May Britt Dyvelkov.

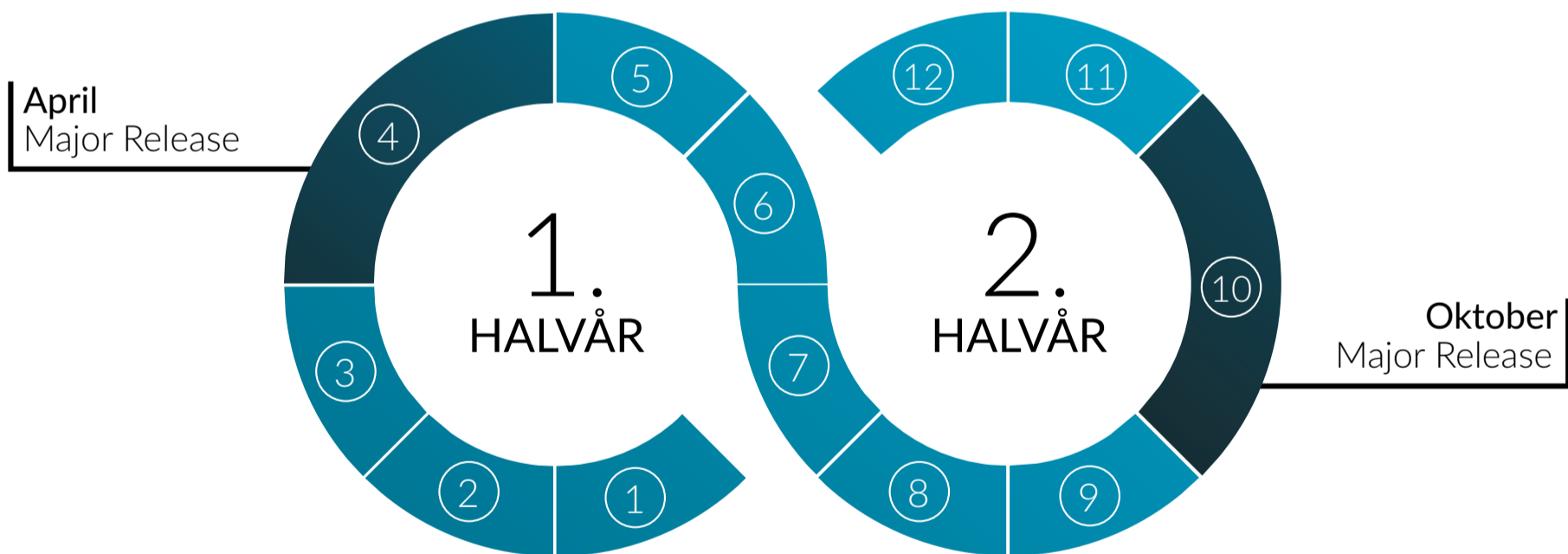
Business Central Upgrade Service

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 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.

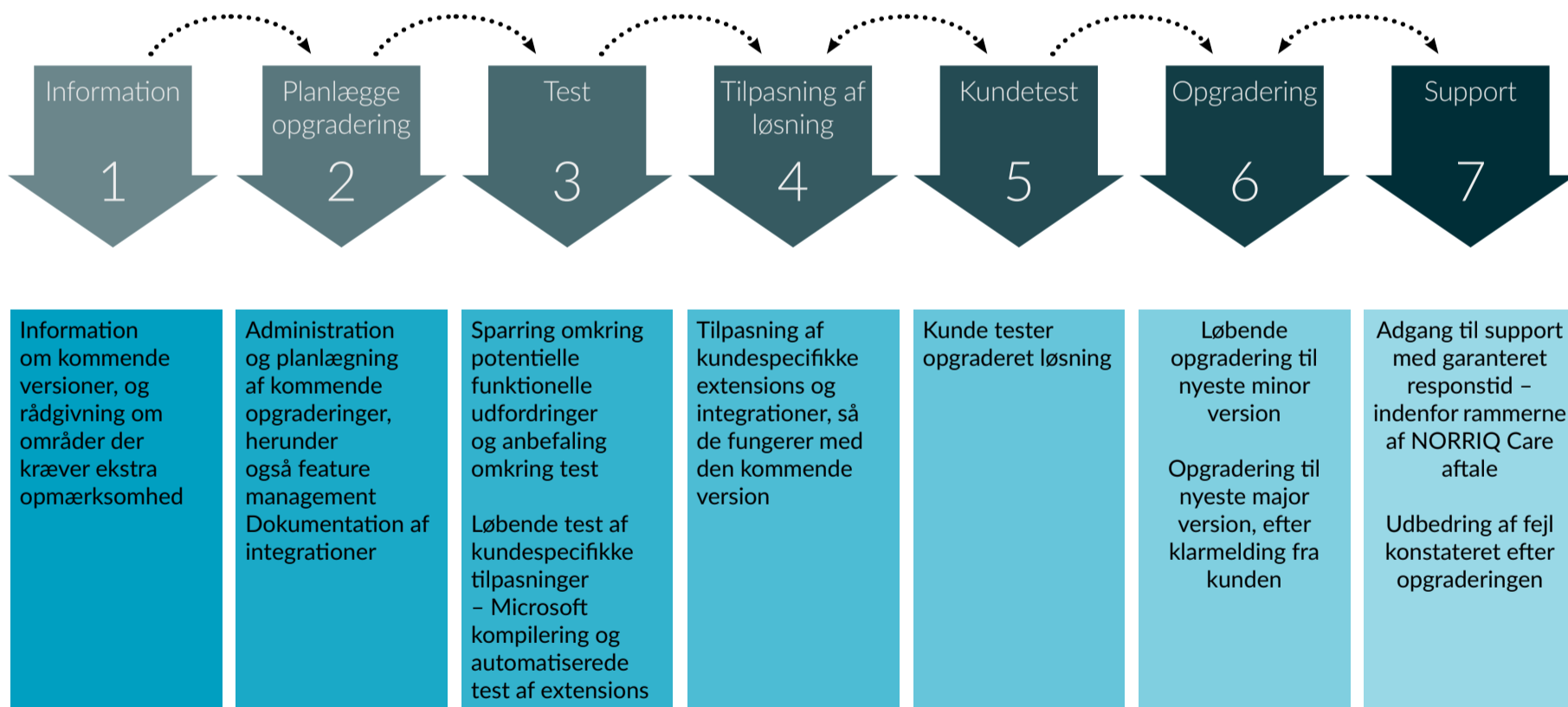


Med Business Central Upgrade Service sikrer vi, at årets 10 mindre opgraderinger kører helt efter hensigten. Der kræves derfor ingen indsats fra jer, og I kan koncentrere jer fuldt om jeres forretning.

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:



NORRIQ CARE+



Indsigt i halvårlige 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. 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 - 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.