

Auswahl der ERP-Software

Diese 8 Gründe sprechen für Dynamics 365 Business Central



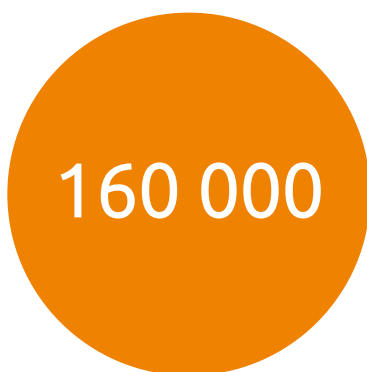
Einleitung

Die Entscheidung für die Einführung eines ERP-Systems ist gefallen? Dann wird der nächste Schritt die Auswahl einer ERP-Software inklusive eines Anbieters sein. Falls Sie schon einen Blick in die Weiten des Internets gewagt haben, werden Sie festgestellt haben, dass die Möglichkeiten grenzenlos sind.

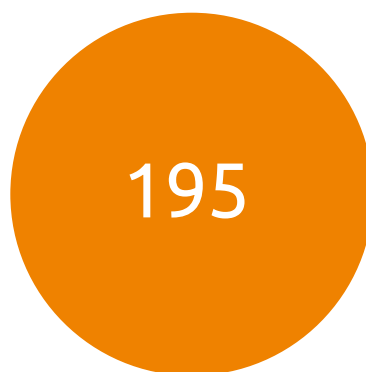
Wenn Sie potenzielle Anbieter und Lösungen grob abgesteckt haben, ist die Recherche allerdings noch nicht zu Ende – auf der Suche nach einer auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Unternehmenssoftware sowie eines Anbieters verlieren Sie sich sicher schnell im Technologiedschungel aus Informationen, Optionen und Funktionen:

- Was sind die genauen Unterschiede zwischen den Lösungen und Anbietern?
- Welche Gründe sprechen für die jeweiligen Anbieter?
- Welcher Anbieter passt zu unserem Unternehmen (z. B. Branche, Größe)?

Wir möchten Licht in den Technologiedschungel bringen und beschäftigen uns in diesem White Paper als Microsoft Partner mit der ERP-Software Microsoft Dynamics 365 Business Central an. Wir erläutern in diesem Whitepaper ausführlich 8 Gründe, die für die Software des Anbieters Microsoft sprechen. Damit möchten wir Ihre Recherche erleichtern und beschleunigen. Nutzen Sie dieses Paper als Entscheidungsgrundlage oder Hilfe zur Überzeugung der Kollegen.



Unternehmen



Länder



Tägliche User

Microsoft Dynamics 365 Business Central (ehem. Dynamics NAV/Navision) ist das bekannteste ERP-System, das von Microsoft auf dem globalen Markt eingeführt wurde. Bis jetzt wurde es in mehr als 160 000 Unternehmen in 195 Ländern weltweit implementiert. Dabei optimiert es den Alltag von mehr als 2 700 000 Systembenutzern.

Welche Gründe sprechen für Dynamics 365 Business Central? Die folgenden 8 Gründe erläutern wir in den folgenden Kapiteln detaillierter:

1. Mehr als nur ein Lager- und Materialwirtschaftssystem
2. Fundiertere Entscheidungen auf Basis einer 360-Grad-Unternehmenssicht
3. Nah an der Standardlösung – kaum Anpassung nötig, aber möglich
4. Cloud vs. On-Premise – Unterschiedliche Bereitstellungsoptionen der Software
5. Nahtlose Integration mit weiteren Microsoft Produkten
6. Empfehlungen und Prognosen durch KI – Microsoft als technischer Vorreiter
7. Anwenderakzeptanz durch Microsoft Look and Feel auf allen Endgeräten
8. Organisiertes Zusammenarbeiten – Workflows, rollenbasierte Zugriffe & Co.

1 Mehr als nur ein Lager- und Warenwirtschaftssystem

Microsoft ist bestrebt, ganzheitliche Unternehmenslösungen anzubieten, die eine große Auswahl betriebswirtschaftlicher Werkzeuge beinhalten, um sämtliche Geschäftsprozesse eines Unternehmens abzubilden, zu steuern und zu überwachen. Dazu bieten die Lösungen von Microsoft eine einzigartige Kombination aus Business-Intelligence-Funktionen, Kommunikationstools und innovativen Formen der Zusammenarbeit.

Die ERP-Lösung „Microsoft Dynamics 365 Business Central“ ist die Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen, die es diesen Unternehmen ermöglicht, in einem sehr wettbewerbsintensiven Umfeld wirtschaftlich besser zu performen und tiefere Einblicke in ihr Unternehmen zu gewinnen. Die Lösung ist der Nachfolger von Microsoft Dynamics NAV (2005 – 2018) sowie Navision (1996 – 2005).

1.1 Produktfamilie Microsoft Dynamics 365

Die ERP-Lösung gehört zu der Microsoft Dynamics 365 Produktfamilie. Hinter der Microsoft Dynamics 365 Familie verbirgt sich die Idee, ERP- und CRM-Funktionalitäten über Online-Dienste vereint anbieten zu können.

Das Ziel dahinter ist, teuren und langwierigen ERP- und CRM-Projekten der Vergangenheit den Kampf anzusagen. Schließlich können die Anwender der Softwaresuite schnell starten sowie Ergebnisse erzielen und zahlen nur für die Anwendungen, User und Funktionen, die sie wirklich benötigen.

Folgende Anwendungen zählen zu der Suite:

- Dynamics 365 Sales
- Dynamics 365 Customer Service
- Dynamics 365 Field Service
- Dynamics 365 Human Resources
- Dynamics 365 Finance
- Dynamics 365 Supply Chain Management
- Dynamics 365 Commerce
- Dynamics 365 Projekt Service Automation
- Dynamics 365 Marketing
- Dynamics 365 Kundendatenplattform
- Dynamics 365 Artificial Intelligence
- Dynamics 365 Mixed Reality
- *Dynamics 365 Business Central*















1.2 Funktionsbereiche von Dynamics 365 Business Central

Wie der Titel des Kapitels verrät, ist die ERP-Lösung von Microsoft deutlich mehr als ein Warenwirtschaftssystem. Es folgt eine Abgrenzung der beiden Begriffe:

In Warenwirtschaftssystemen werden ausschließlich Warenbewegungen nachgehalten, Bedarfe ermittelt, Beschaffungen sowie Verkäufe abgewickelt. Im Fokus steht folglich der Warenfluss.

In einem ERP-System wie Dynamics 365 Business Central sind weitaus mehr Funktionsbereiche enthalten, sodass das gesamte Unternehmen digital abgebildet wird und gesteuert werden kann. Es handelt sich damit um ein erweitertes Warenwirtschaftssystem. Im Fokus stehen neben Warenbewegungen auch sämtliche, damit verbundene Prozesse, sodass Sie Ihre Gesamtressourcenplanung über das System steuern können. So können Sie beispielsweise auch Ihre Produktion über die Lösung planen, Ihre Kundenbeziehungen pflegen, Ihr Personal verwalten, Ihr Finanz- und Rechnungswesen sowie das Controlling steuern.

Microsoft Dynamics 365 Business Central wird im Standard in drei Lizenzumfängen angeboten:

Essentials	Premium	Team Members
Finanzen 	Finanzen 	Lesen von allen Daten und Einträgen
CRM 	CRM 	Aktualisierung von bestehenden Daten und Einträgen
Projekte 	Projekte 	Genehmigen oder ablehnen von Aufgaben in Workflows, die einem Benutzer zugeordnet sind
Lieferkette 	Lieferkette 	Erstellen, bearbeiten oder löschen von Angeboten
Personal 	Personal 	Erstellen, bearbeiten oder löschen von persönlichen Daten (Employee Self Service)
Lager 	Lager 	Eingabe eines Arbeitszeitblatts
	Service 	Nutzung von Power Automate/Power Apps
	Produktion 	Anpassung mit maximal 15 zus. Entitäten

2 Fundiertere Entscheidungen auf Basis einer 360-Grad-Unternehmenssicht

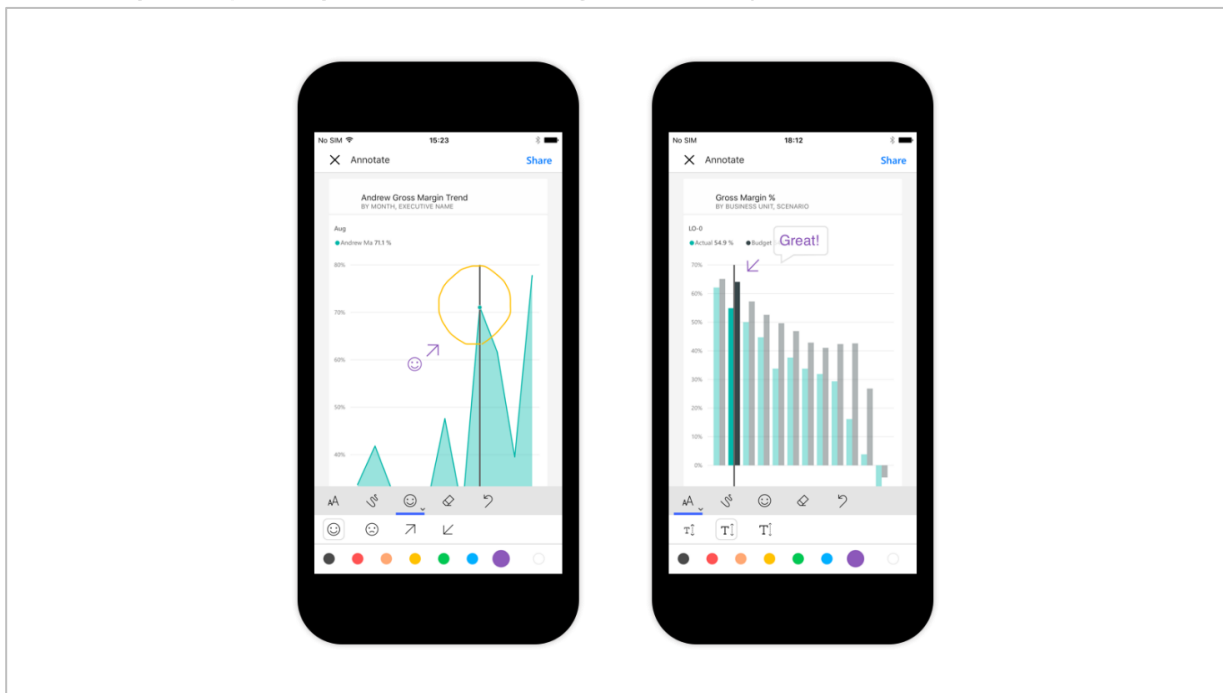
2.1 Daten aller Abteilungen an einem Ort

Dynamics 365 Business Central ist eine vollintegrierte Unternehmenssoftware, die alle Abteilungen eines Unternehmens abbildet. Dadurch pflegen Sie Daten, im Gegensatz zum Einsatz von mehreren Insellösungen, nur an einem Ort und erhalten einen abteilungsübergreifenden Überblick des Unternehmens.

2.2 Reports für die tägliche Steuerung oder als Entscheidungsvorlage

Microsoft Dynamics 365 Business Central ist sehr stark, wenn es um Funktionen rund um das Reporting (vgl. Abbildung 2 und 3) geht. Der große Vorteil im Gegensatz zum Reporting beim Einsatz von Insellösungen liegt darin, dass Sie auf verdichtete Daten Ihrer vernetzten Abteilungen zugreifen können. So könnte eine Auswertung beispielsweise auf Basis von topaktuellen Daten aus der Finanzbuchhaltung, Produktion und dem Controlling bestehen. Die Daten müssen Sie nicht mühsam über Excel zusammenfügen, sondern im System ganz einfach über ein paar Klicks.

Abbildung 1: Reporting auf mobilen Endgeräten in Dynamics 365 Business Central



Quelle: Microsoft Power BI

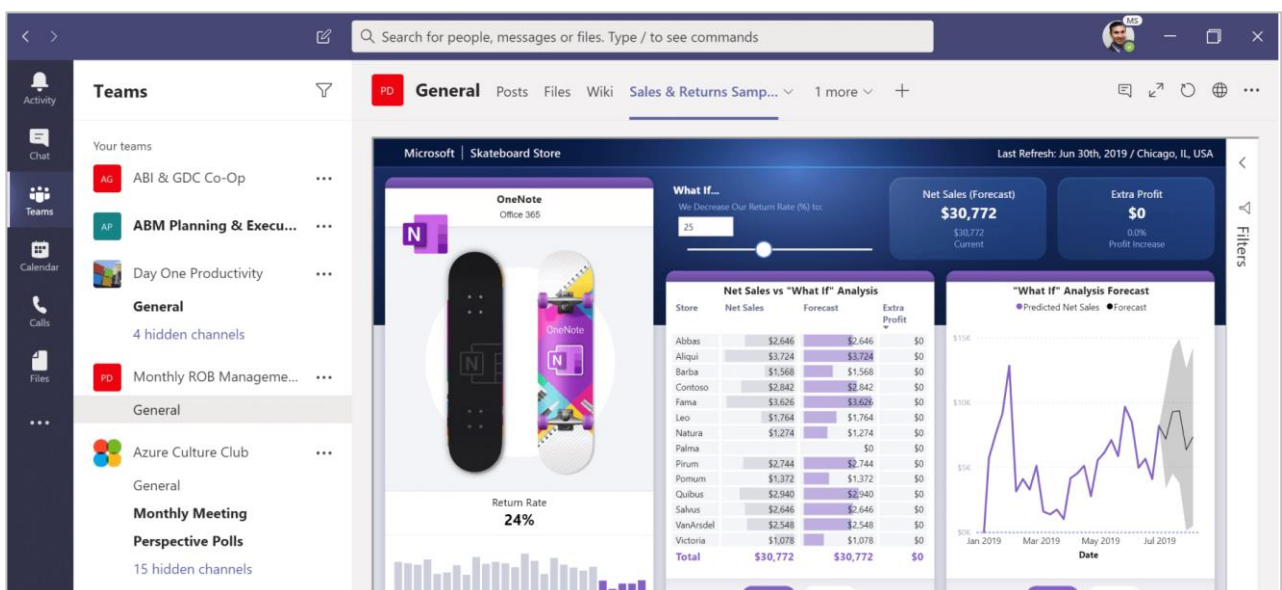
Abbildung 2: Individuelles Dashboard in Dynamics 365 Business Central



Quelle: Microsoft Dynamics 365 Business Central

Reportings dienen Ihnen im Day-to-day-Business (vgl. Abbildung 4), wenn es um die Steuerung Ihres Unternehmens bzw. Ihrer Abteilung geht (z. B. Überwachung der Umsatzentwicklung Ihres Vertriebsteams und Planung von Maßnahmen), aber auch dann, wenn es um die Überzeugung Dritter geht. Sei es in internen Terminen zur Begründung Ihrer Vorhaben oder zur Zusammenfassung Ihrer Performance gegenüber anderen Abteilungen oder der Geschäftsführung oder auch Externen. Für die regelmäßige Zustellung ist es möglich, Reports zu timen (z. B. wöchentlich am Montag um 8 Uhr morgens an den Chef).

Abbildung 3: Tägliche Steuerung des Geschäfts durch Einbindung von Power BI Auswertungen in Microsoft Teams



Quelle: Microsoft Teams

3 Nah an der Standardlösung – kaum Anpassung nötig, aber möglich

Wir von der anaptis haben die Erfahrung gemacht, dass wir 90 % aller Vorhaben ohne Anpassung des Systems abbilden können. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass Microsoft es sich als Ziel gesetzt hat, ganzheitliche Unternehmenslösungen anzubieten.

~~Der große Vorteil daran ist, dass Sie unabhängig und Ihr System updatefähig bleiben. Warum? Mit einer kaum angepassten Lösung ist der Wechsel zu einem anderen Microsoft Partner vergleichsweise einfach, da dieser sich nicht in komplexen Programmierungen unsererseits zurechtfinden muss, sondern einfach Anpassungen nach Bedarf vornehmen und das System warten kann.~~

~~Außerdem müssen im Zuge von Updates oder Upgrades sämtliche Systemanpassungen (Add-Ons bzw. Apps oder Individualentwicklungen) an die höhere Version angepasst werden. Je weniger Systemanpassungen es in Ihrem System dann gibt, desto weniger Aufwand ist in diesem Zuge dementsprechend nötig.~~

Microsoft Dynamics 365 Business Central ist jedoch so konstruiert, dass es sich einfach an neue Gegebenheiten anpassen lässt. Zur Erfüllung veränderter Anforderungen, ist die ERP-Lösung einfach skalierbar – und das ohne Performance-Einbußen oder große Investitionen. Microsoft Dynamics 365 Business Central gibt Ihnen also die Freiheit, flexibel zu reagieren, sodass Sie für jede Herausforderung gewappnet sind:

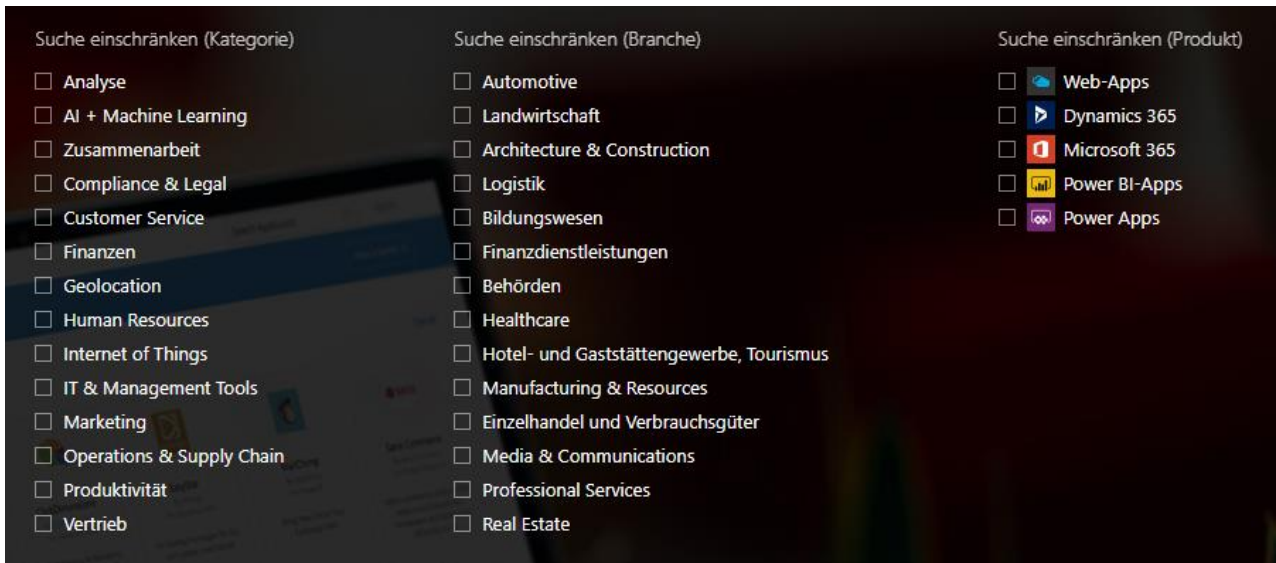
- Speicherplatz-Bedarf: Erweiterung des Speicherbedarfs
- User-Bedarf: Hinzufügung rollenbasierter User
- Funktions-Bedarf: Hinzufügung von Apps oder Individualprogrammierungen

Eventuell beruhigend für Sie an dieser Stelle: Wenn Sie irgendwann den zugekauften Speicherplatz-, User- oder Funktionsbedarf nicht mehr haben, reduzieren Sie die hinzugefügten Posten wieder und zahlen nur noch für das, was Sie benötigen.

Durch die vielfältigen Funktionen, die bereits im Standard vorhanden sind, ist es also kaum notwendig das System anzupassen. Sollte es aber doch mal nützlich sein, können Sie einfach Apps aus dem großen Angebot des AppSource

Im Microsoft AppSource können Sie wie in jedem herkömmlichen AppSource nach Anwendungen suchen und die Auswahl entsprechend filtern (vgl. Abbildung 5).

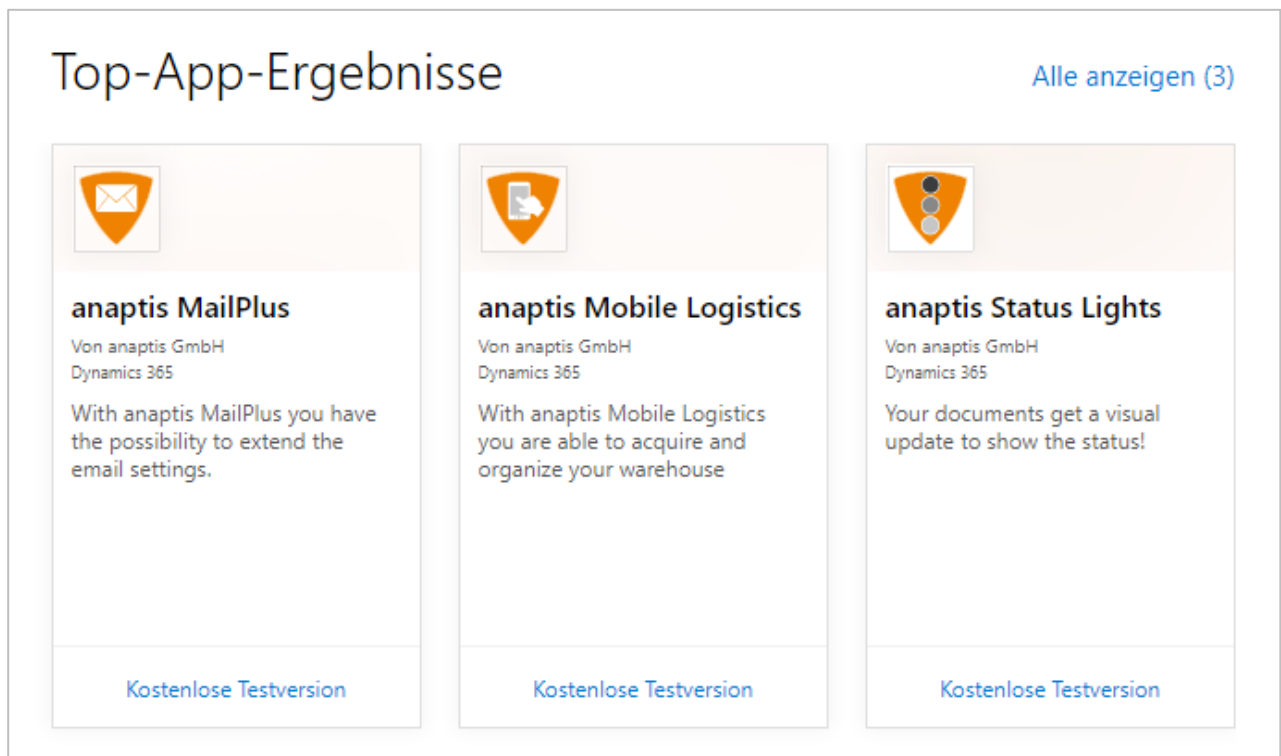
Abbildung 4: Filter im Microsoft AppSource



Quelle: Microsoft AppSource

Ebenso ist es möglich, direkt nach bestimmten Anbietern zu suchen (vgl. Abbildung 6).

Abbildung 5: Apps der anaptis GmbH im Microsoft AppSource



Quelle: Microsoft AppSource

4 Ob Cloud oder On-Premise – unterschiedliche Bereitstellungsoptionen der Software

Microsoft Dynamics 365 Business Central wird in drei Varianten zur Verfügung gestellt: On-Premise, Cloud oder einer Mischform (Hybrid). Das heißt: Sie können Microsoft Dynamics 365 Business Central aktuell auf Servern im eigenen Unternehmen, aus der Cloud oder in einer hybriden Umgebung betreiben. Wählen Sie flexibel das Bereitstellungs-konzept, das zu Ihnen passt. Die wesentlichen Unterschiede zwischen den Varianten On-Premise und Cloud werden in der nachfolgenden Tabelle (vgl. Tabelle 1) präsentiert.

Tabelle 1: Vergleich von On-Premise und Cloud

Kriterium	On-Premise	Cloud
Betrieb auf eigenen/gehosteten Systemen	ja	nein
Notwendigkeit von Hardware	abhängig	nicht benötigt
Erwerb	Kauf, Miete/Abo	Miete/Abo
User	Named User	Named User
Client	Web Client	Web Client
Skalierbarkeit	Erweiterung durch den Erwerb weiterer Server/Ressourcen	Erweiterung auf Basis von optionalen Azure Services sofort möglich
Verbindung	unabhängig (lokale Netzwerkverbindung)	abhängig vom Internet
Installation	notwendig (über Installationsmedien)	nicht notwendig

Kosten	Einmalige Lizenzkosten, jährlicher Wartungsvertrag, Infrastrukturkosten und ggf. Personalkosten für einen Administrator	Monatliche Nutzungsgebühr inklusive Lizenz und Infrastruktur
SQL-Server	separater Erwerb von SQL-Standard- oder Volumenlizenzen	keine SQL-Server-Lizenzen benötigt
Schnittstellen	OData, SOAP, Microsoft Dynamics 365 Business Central API	OData, SOAP, Microsoft Dynamics 365 Business Central API
Entwicklung	Anpassung durch AL und VS-Code	Anpassung durch AL und VS-Code

5 Nahtlose Integration mit weiteren Microsoft Produkten

Ohne ERP-System oder mit herkömmlichen Systemen mussten Anwender durch mehrere Registerkarten oder Anwendungen navigieren, um eine einzige Aufgabe zu erledigen – sehr umständlich und ineffizient. Durch die Nutzung einer ERP-Lösung von Microsoft haben Sie den großen Vorteil der nahtlosen Integration mit weiteren Microsoft Produkten.

5.1 Microsoft 365 bzw. Office 365

Microsoft Dynamics 365 Business Central ist vollständig in Microsoft 365 bzw. Office 365 integriert, sodass Sie frei zwischen Office 365 Anwendungen und Dynamics 365 Business Central navigieren können. Benutzer müssen nicht mehr zwischen den Programmen hin- und herwechseln, um eine Aufgabe zu erledigen.

Durch die Integration können Sie beispielsweise

- Dynamics 365 Business Central Daten in Microsoft Excel öffnen (Kapitel 5.1.1),
- Berichte, basierend auf Dynamics 365 Business Central Daten, gestalten und unter Verwendung von Microsoft Word drucken (Kapitel 5.1.2) oder
- mit Ihren Dynamics 365 Business Central Daten in Outlook arbeiten (Kapitel 5.1.3).

5.1.1 Microsoft Excel-Integration

Aufgrund der Konnektivität zwischen Dynamics 365 Business Central und Microsoft 365 bzw. Office 365 können Anwender Daten einfach in eine andere gewünschte Anwendung wie Microsoft Excel importieren. So lassen sich Tabellen (z. B. Finanzdaten aus der Buchhaltung) mit nur einem Klick in Excel bearbeiten. Aktionen wie Filtern und Modifizieren können einfach durchgeführt werden.

Sie können sogar eine Verbindung zwischen beiden Programmen herstellen, um die erforderlichen Daten für Diagramme und Grafiken zu generieren, ohne sich hin- und herbewegen zu müssen.

Ebenso ist es möglich, Datensätze in Dynamics 365 Business Central direkt über Microsoft Excel zu aktualisieren. In dem Fall werden die Änderungen in Dynamics 365 Business Central gespeichert. Falls ein anderer Nutzer zur gleichen Zeit Änderungen vornimmt, können Sie auch das in Excel einsehen, sodass Sie stets mit Echtzeitdaten arbeiten.

5.1.2 Microsoft Word-Integration

Microsoft Word wird dann interessant, wenn es um das Reporting mit Dynamics 365 Business Central geht. Mithilfe von Word-Berichtslayouts können Sie Berichtslayouts für Ihr Reporting gestalten. Ein Word-Berichtslayout bestimmt den Inhalt eines Berichts und steuert, wie diese Inhaltselemente angeordnet werden und wie diese aussehen. In der Regel werden Tabellen verwendet, um Inhalte zu platzieren, wobei die Zellen Datenfelder, Text oder Bilder enthalten können.

Mithilfe von Word können Sie Berichte und Auswertungen auch aus Dynamics 365 Business Central drucken.

5.1.3 Microsoft Outlook-Integration

Auf das letzte Beispiel möchten wir detaillierter eingehen: Ein Office-Programm, das großes Potential bietet, ist Outlook. Schließlich besteht durch Microsoft Dynamics 365 Business Central die Möglichkeit, Geschäftsaktivitäten mit Debitoren und Kreditoren direkt in Microsoft Outlook zu verwalten. Mit dem Add-In können Sie in Microsoft Outlook beispielsweise Finanzdaten, die mit den Debitoren und Kreditoren verknüpft sind, sehen sowie Finanzbelege wie beispielsweise Angebote und Rechnungen erstellen und versenden.

Wenn Ihr Vertriebsmitarbeiter beispielsweise eine Angebotsanfrage per Mail erhalten, können sie sich bereits während sie die Mail lesen alle relevanten Daten (z. B. Kaufhistorie, Vertriebskontakt, ausstehende Salden) des Kunden in Echtzeit in Outlook anzeigen lassen. Dies passiert über einen geteilten Bildschirm aus Mail und relevanten Daten aus Dynamics 365 Business Central. Anstatt den Bestand oder die Preisgestaltung in einer separaten Anwendung überprüfen zu müssen, kann der Vertriebsmitarbeiter außerdem direkt in Outlook Mengen eingeben oder ein Angebot erstellen. Diese Funktionalität reduziert den Zeitaufwand für die Bearbeitung einer Bestellung und deren Vorbereitung für den Versand erheblich. Schließlich übernehmen die intelligenten Funktionen der Software die Erstellung des Angebots für Sie, indem sie die vorhandenen Daten direkt in das Angebotsformular eintragen. Dazu zählen kundenbezogene Daten sowie Angaben zu Art und Anzahl zu dem angefragten Artikel. Alle weiteren Details, wie beispielsweise persönlich zugesicherte Rabatte o. Ä. können Sie im Handumdrehen selbst eintragen. Sobald das Angebotsformular fertig ausgefüllt ist, können Sie es direkt als PDF an den Kunden zurücksenden. Alles in Outlook, ohne das Programm zu wechseln. So sparen Sie sich nervige Dateneingaben, Sprünge zwischen unterschiedlichen Systemen und damit auch eine Menge Zeit.

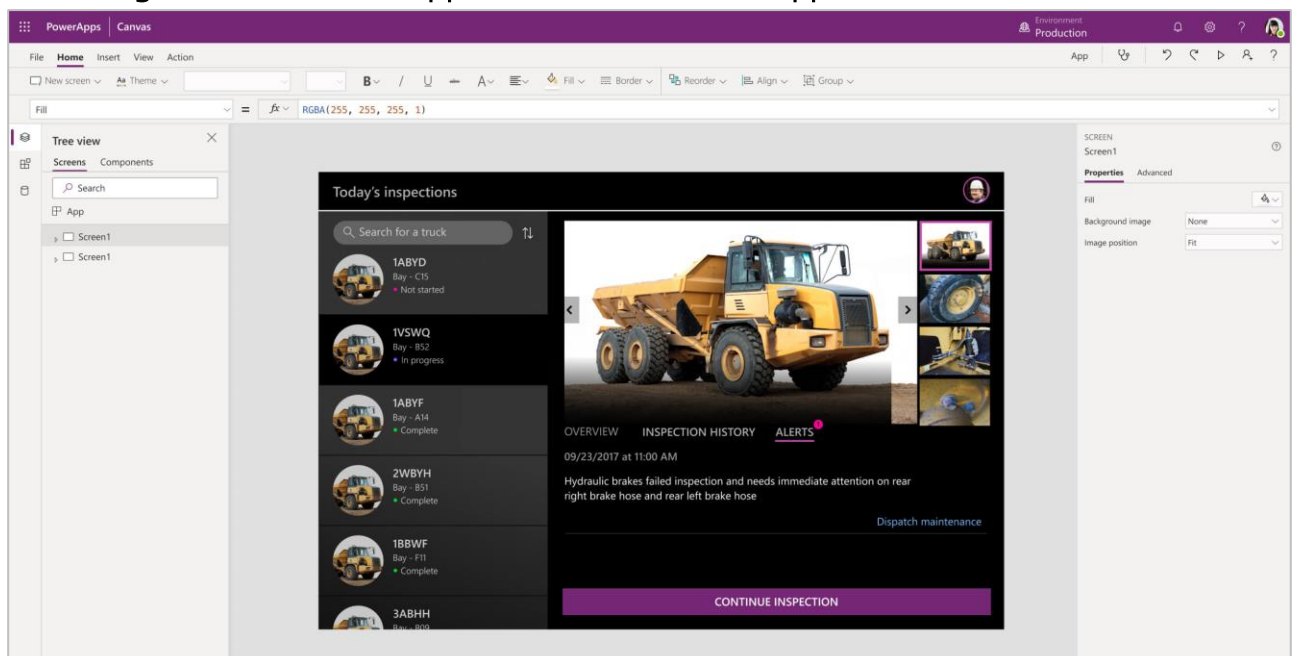
5.2 Microsoft Power Platform

Neben der Microsoft 365 bzw. Office 365 Integration ist auch eine Integration in die Microsoft Power Platform möglich, die laufend optimiert wird. So wurde in der 2. Veröffentlichungswelle 2020 noch einmal großzügig auf mehreren Ebenen in die Integration in Microsoft Power Platform investiert. Zunächst wurden die vorhandenen Konnektoren verbessert, indem Funktionen zur Unterstützung von Kopfzeilen und Positionen, zum Filtern und Suchen sowie zum Ausführen von Power BI-Abfragen hinzugefügt werden. Darüber hinaus wurde ermöglicht, dass Entitäten aus Dynamics 365 Business Central als virtuelle Entitäten in Common Data Service verfügbar sind.

5.2.1 Microsoft Power Apps-Integration

Power Apps ist die App-Entwicklungsplattform von Microsoft (vgl. Abbildung 7). Power Apps ermöglicht es technisch nicht versierten Anwendern, Web-Apps und mobile Anwendungen zu erstellen, ohne Code schreiben zu müssen, was zu einer verbesserten Produktivität und Arbeitseffizienz führt. So schaffen Sie isolierte kleine Anwendungen, beispielsweise eine Zeiterfassungs-App für eine Abteilung wie Servicetechniker, deren Daten natürlich wieder in Dynamics 365 Business Central zurückgespielt werden.

Abbildung 6: Erstellen einer App mit Microsoft Power Apps

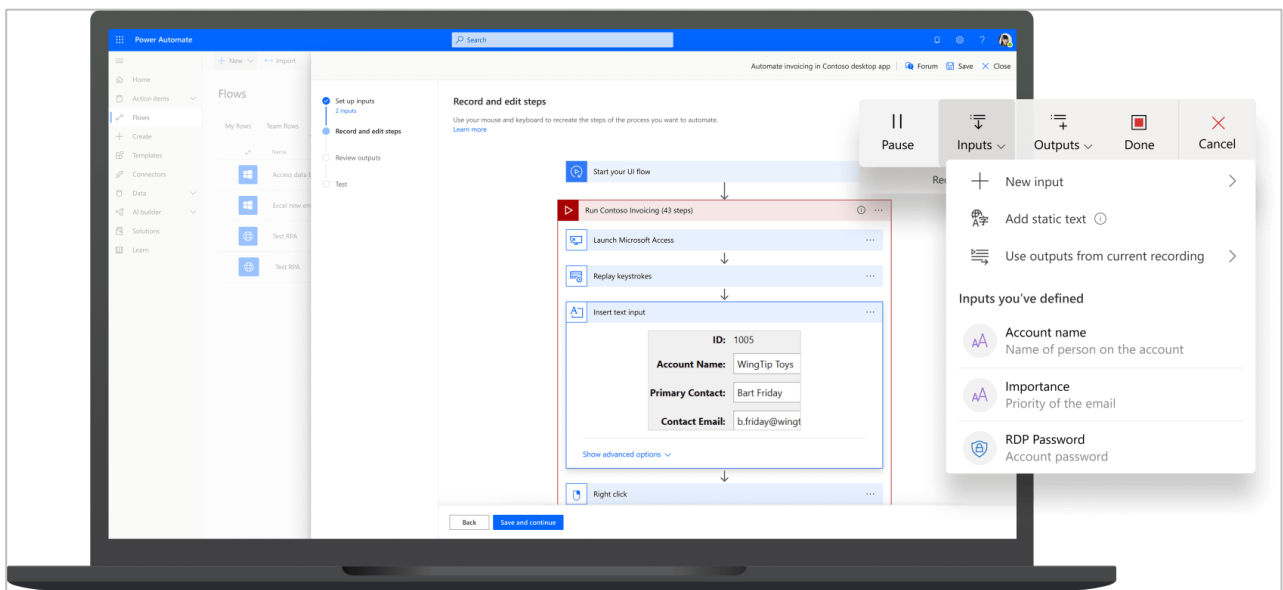


Quelle: Microsoft Power Apps

5.2.2 Microsoft Power Automate-Integration

Power Automate (ehemalig Microsoft Flow) ermöglicht es Nutzern, lästige Aufgaben (Flows) wie das Synchronisieren von Dateien, das Abrufen von Benachrichtigungen oder das Sammeln von Daten zu automatisieren (vgl. Abbildung 8). Es stehen zahlreiche Vorlagen zur Verfügung, und Sie können eine Verbindung zu mehr als 100 Datenquellen wie Power BI, LinkedIn, Outlook, Twitter und Facebook herstellen. So können Sie beispielsweise Office 365-Anlagen automatisch in OneDrive speichern lassen, automatische Push-Benachrichtigungen bei einer E-Mail des Chefs erhalten oder E-Mails an alle Kunden senden, wenn ein Verkaufspreis geändert wurde.

Abbildung 7: Erstellen eines Flows mit Microsoft Power Automate

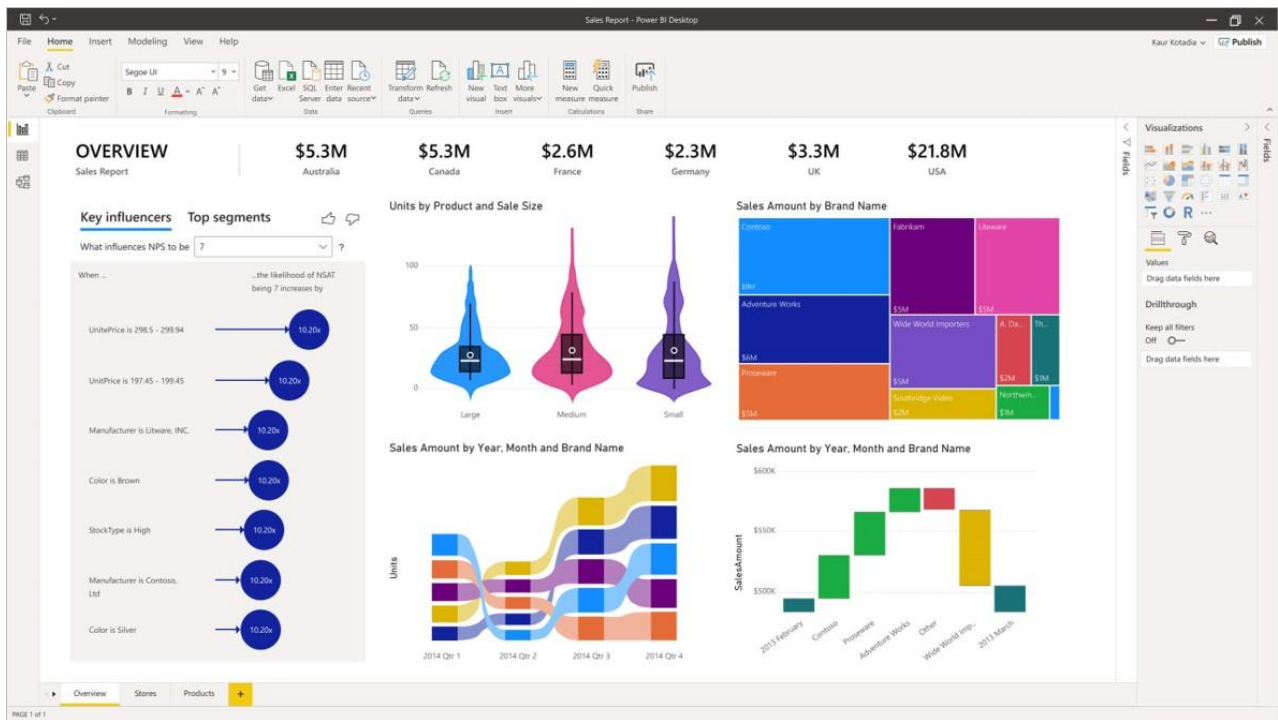


Quelle: Microsoft Power Automate

5.2.3 Microsoft Power BI-Integration

Power BI ist das Business Intelligence Tool von Microsoft, das es Nutzern ermöglicht, eine Verbindung zu Daten aus einer Vielzahl von Quellen (z. B. mehrere Mandanten, Excel-Tabellen, Shopsysteme) herzustellen (vgl. Abbildung 9). Mit der Fähigkeit, Daten aus verschiedenen Quellen intelligent zu analysieren, erreichen Sie ein besseres Verständnis und tiefere Einblicke (z. B. Reklamationsgründe, Umsatzentwicklung) in Ihre Kunden, die Sie sonst vielleicht verpasst hätten oder in die Performance Ihrer Mitarbeiter (z. B. Vertriebsfolge).

Abbildung 8: Auswertungen mit Microsoft Power BI



Quelle: Microsoft Power BI

5.2.4 Kombination von Dynamics 365 Business Central und der drei Anwendungen

Die Power Platform von Microsoft bietet einen dreigleisigen Ansatz, der es Ihrem Unternehmen ermöglicht, auf der Grundlage Ihrer Ergebnisse zu analysieren, zu handeln und dann zu automatisieren. Schöpfen Sie das Potential also ganz aus und verbinden Sie die drei Dienste mit Ihrer ERP-Lösung. Beispielsweise können Sie Power Apps mit Power BI und Dynamics 365 Business Central verbinden, um ein Problem kontinuierlich zu überwachen und zu analysieren.

6 Intelligente Empfehlungen und Prognosen durch KI – Microsoft als technischer Vorreiter

6.1 Microsoft als technischer Vorreiter

Weltweit vertrauen aktuell acht Millionen Anwender auf die ERP-Lösung von Microsoft. Microsoft blickt auf 20 Jahre Erfahrung im ERP-Business zurück und verfügt über ein riesiges Partnernetzwerk, Manpower und Kompetenz, um die Digitalisierung aktiv voran zu treiben. Durch dieses geballte Know-how, in Kombination mit einem entsprechenden Budget, ist Microsoft in der Lage, entsprechende Investitionen in Forschung und Entwicklung zu tätigen, um seine Unternehmenslösungen stetig zu verbessern und weiterzuentwickeln.

6.2 Automatische Prognosen

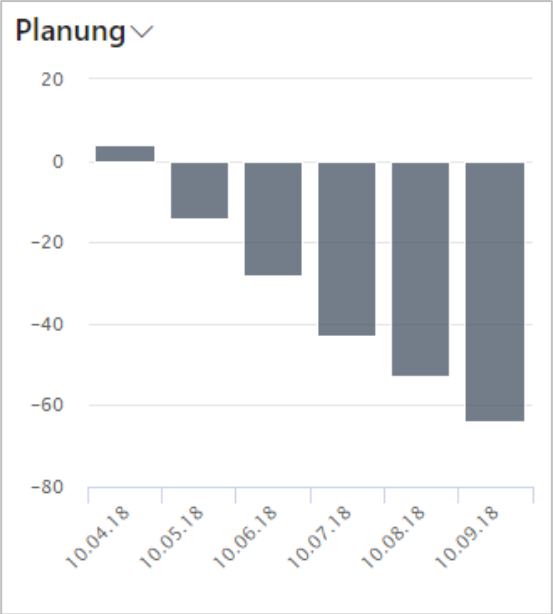
Wenn Sie auf Microsoft Dynamics 365 Business Central setzen, erhalten Sie neben den klassischen ERP-Funktionalitäten auch KI-Funktionalitäten, die stetig weiterentwickelt werden. Schließlich setzen Sie auf den technischen Vorreiter Microsoft.

Dadurch reduzieren Sie Routineaufgaben und Fehlerquellen und arbeiten produktiver.

Funktionen sind beispielsweise:

- Bilderkennung
- Cashflow-Prognose
- Vorhersage für den Bestand bzw. den Verkauf zur Optimierung der Wiederbestellung von Waren (vgl. Abbildung 10)
- Vorhersage im Rahmen der Kreditorenbuchhaltung zur Ausschöpfung von Lieferantenrabatten und Vermeidung von Mahngebühren
- Vorhersage von potenziellen Zahlungsverzügen seitens Debitoren

Abbildung 9: Sales and Inventory Forecast



Quelle: Microsoft Dynamics 365 Business Central

7 Anwenderakzeptanz durch Microsoft Look and Feel auf allen Endgeräten

7.1 Bekannte Anwenderoberfläche

Microsoft Dynamics 365 Business Central überzeugt durch eine sehr einfache Bedienung, denn die Lösung orientiert sich an den gewohnten Microsoft-Produkten wie Microsoft 365 bzw. Office 365 oder Windows. Dadurch ist die Anwenderakzeptanz von Anfang an gegeben. Schließlich kennen Ihre Mitarbeiter das Handling in der Regel seit vielen Jahren. Dadurch reduzieren Sie mit Microsoft Dynamics 365 Business Central den Schulungs- und Supportaufwand und damit Kosten nachweislich – gerade im Gegensatz zu anderen ERP-Systemen.

7.2 Optimierte Anwenderoberfläche für Laptop, Tablet und Smartphone

Microsoft Dynamics 365 Business Central lässt sich genauso einsetzen und nutzen, wie Ihre Mitarbeiter es bevorzugen – ob auf dem traditionellen PC, Laptop, oder Smartphone. Arbeiten Sie wann und von wo aus Sie möchten. So bleiben Sie immer mobil. Dabei läuft die Lösung auf den unterschiedlichsten Betriebssystemen wie Windows, Apple, Android oder Linux.

8 Organisiert Zusammenarbeiten – Workflows, rollenbasierte Zugriffe & Co.

8.1 Workflows

Indem Sie Workflows einrichten und verwenden, verbinden Sie Geschäftsprozessaufgaben von verschiedenen Benutzern. Systemaufgaben (z. B. automatische Verbuchung) können ebenso wie Benutzeraufgaben als Schritte in Workflows berücksichtigt werden. Beispiele für typische Workflowschritte sind die Anforderung oder Bewilligung von Genehmigungen zum Erstellen neuer Datensätze.

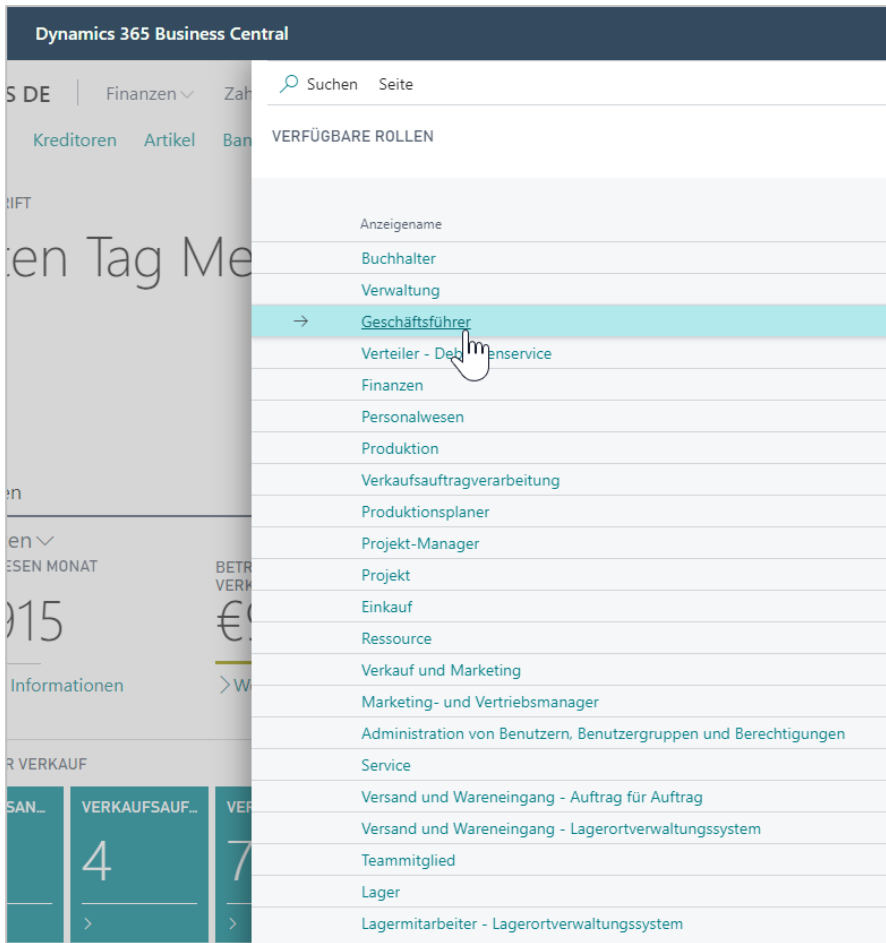
In dem Zusammenhang stehen Ihnen einige Funktionen zur Verfügung wie:

- Erstellen eines Workflows (inkl. Workflowvorlagen, Export und Import)
- Einrichten von Workflowbenutzern
- Einrichten von Genehmigungsbenutzern
- Einrichten von Workflowbenachrichtigungen
- Angeben des Zeitpunkts und Art des Empfangs von Benachrichtigungen

8.2 Rollenbasierte Zugriffe

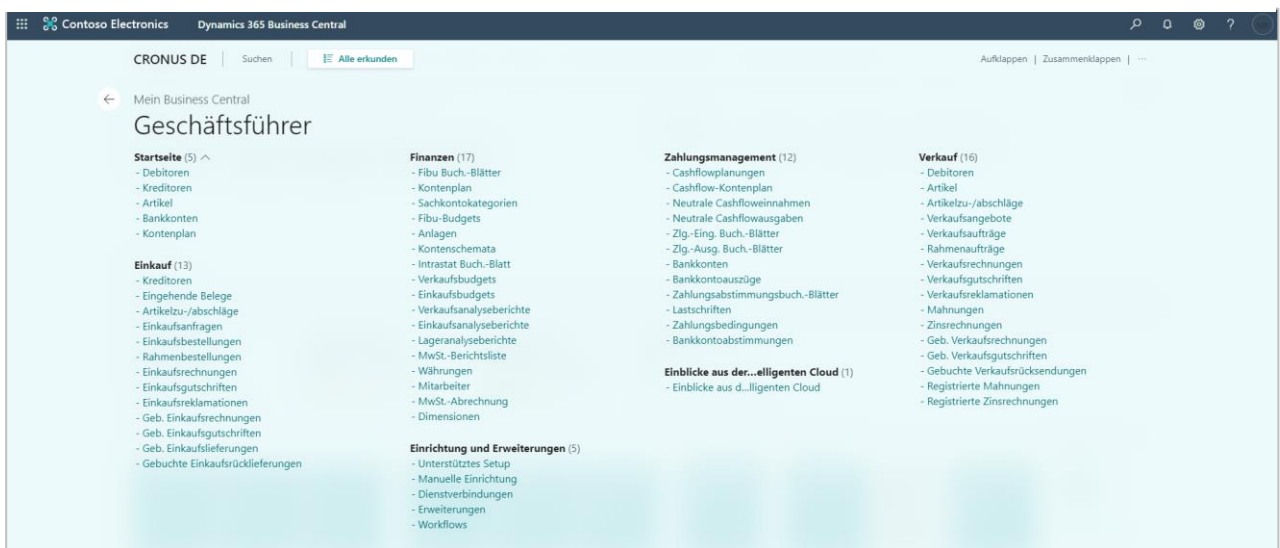
Je nach Aufgabengebiet eines Mitarbeiters (z. B. Inhaber) ordnen Sie Ihm ein Rollencenter (z. B. Geschäftsführer) und damit eine Benutzeroberfläche mit den dazugehörigen Funktionen zu. Auf dieser rollenbasierten Benutzeroberfläche erhält jeder Ihrer Mitarbeiter genau die Informationen und Funktionen, die er für seine tägliche Arbeit benötigt (vgl. Abbildungen 11 und 12).

Abbildung 10: Rollencenter in Dynamics 365 Business Central



Quelle: Microsoft Dynamics 365 Business Central

Abbildung 11: Funktionen je Rollencenter in Dynamics 365 Business Central - am Beispiel "Geschäftsführer"



Quelle: Microsoft Dynamics 365 Business Central

Wie geht's jetzt weiter?

Das waren sicherlich eine Menge Informationen. Jetzt liegt es an Ihnen, wie es weitergehen soll. Wir können Ihnen Folgendes anbieten:

- Testversion für Dynamics 365 Business Central
- Live-Demo für Dynamics 365 Business Central
- Beratungsgespräch

Testen Sie selbst alle Funktionen oder lassen Sie sich einen Einblick durch unsere Experten geben. Alternativ beraten wir Sie gerne umfassend und beantworten all' Ihre Fragen rund um die ERP-Software. Vereinbaren Sie einfach einen Termin mit einem unserer Experten.



Tel. 0251 / 91 79 96 - 0



E-Mail info@anaptis.com