

Oberoende vägledning inför ert införande av Microsoft Business Central

Att införa ett nytt affärssystem, ett så kallat Enterprise Resource Planning-system (ERP), är ett viktigt och betydelsefullt beslut för alla verksamheter. Rätt förberedelser är avgörande för att säkerställa att systemet stödjer verksamheten, skapar effektivitet och ger långsiktigt värde. Vi går igenom några viktiga aspekter att tänka på inför en implementering av Microsoft Business Central, som vi lärt oss när vi stöttat och lett olika bolag genom deras ERP-resa.

Dynamics 365 Business Central har under de senaste åren blivit ett av de mest populära ERP-systemen för små och medelstora företag. En lösning som används av flera branscher, från tjänsteintensiva bolag till finansiella institut. Idag används lösningen av över **50 000 företag globalt** och utsågs av **Forbes Advisor till #1 ERP för SMB 2024**.

Business Central upplevs av flera kunder som en flexibel, prisvärd och heltäckande ERP-lösning, jämfört med många andra, som kan växa i takt med din verksamhet. Lösningen är i huvudsak en ekonomilösning men kan kopplas på andra verksamhetsstöd. En av dess största styrkor är den sömlösa integrationen med andra Microsoft-appar såsom **Microsoft 365, Power BI, Power Apps och Dynamics 365 Sales**, samt större fördelar att nyttja **Azure** för säker drift och skalbarhet, jämfört med andra ERP-system.

Nedan sammanfattar vi våra rekommendationer som oberoende rådgivare, baserat på vår samlade erfarenhet av Business Central.

Ansvar och förväntningar – Microsoft vs Partner

När ni väljer Business Central får ni inte bara en lösning, utan också två viktiga samarbetspartners; Microsoft som utvecklar och underhåller plattformen, och den Microsoft-partner ni väljer som ser till att lösningen fungerar i er vardag och är anpassad efter era behov.

Det är en vanlig missuppfattning att Microsoft övervakar allt i Business Central-miljön, i verkligheten är det er partner som ser till att fel åtgärdas och att eventuella oklarheter löses.

Microsofts roll

Microsoft erbjuder Business Central och att systemet fungerar som produkt, att plattformen är stabil, uppdaterad och tillgänglig. Men Microsofts ansvar som systemleverantör omfattar inte en specifik konfiguration eller hur väl lösningen stödjer just era affärsprocesser.

Microsoft-partners roll

Er Microsoft-partner ansvarar för det ni har avtalat om. Har ni inte specificerat avtalet i detalj gäller endast ett generellt ansvar för produkten och för det arbete som utförts. Därför är tydliga avtal och att i det hantera era förväntningar på varandra en nyckel till framgång.

Välj rätt partner för implementering och förvaltning

Att utvärdera olika Microsoft-partners för implementering av systemet är en viktig process då det påverkar framgången med ERP-systemet. Säkerställ att ni ser över nedanstående vid bedömning av partnern.

Branschfarenhet

Välj en partner som har omfattande och dokumenterad erfarenhet av att implementera Business Central i företag med verksamhet, processer och utmaningar som liknar era. Detta för att säkerställa att ni arbetar

med en partner som har praktisk erfarenhet av vad som är viktigt att tänka på i just er implementation och konfiguration av systemet.

Referenser och kundcase

Be om referenser och läs kundrecensioner för att få en uppfattning om olika partners tidigare arbete och kundnöjdhet.

Konsultens kompetens

Idag krävs fler specialister för en implementering av Business Central, och ingen konsult är ensam expert på allt i system som är så omfattande. För att lyckas behöver ni ett team med både experter och generalister, och en projektledare som leder arbetet.

Satsa på en partner som erbjuder **rätt kompetens och löpande kontakt**, det ger dig ett tryggt och hållbart affärssystem. Partnern ska tillhandahålla **Övervakning**, en strukturerad och kontinuerlig kontroll av Business Central-miljön för att säkerställa stabil drift och tidig identifiering av avvikelser.

Kostnadsdrivare

Det är såklart viktigt att ha koll på kostnadsdrivare inför valet av ERP. I licensmodeller är ofta unika för varje respektive ERP-lösning och det är centralt att tidigt identifiera kostnadsdrivarna. Nedan delar vi våra viktigaste erfarenheter av det.

Licenser

Business Central använder en prenumerationsmodell, där man betalar en månatlig licensavgift per användare. Det finns två olika uppsättningar/paketeringar av Business Central genom **Essentials**- eller **Premium**-licensen. Essentials innehåller nödvändiga grundfunktioner och Premium som utöver det ger tillgång till modulerna Service och Produktion för serviceorderhantering samt stöd för egen tillverkning. I regel tillåter inte Business Central att olika licenstyper kombineras i samma företag. Därmed kan licenskostnaden totalt sett bli en högre än om licenser för användare med olika behörigheter i systemet hade prissatts mer dynamiskt.

Utöver de två prenumerationsmodellerna ovan (eller licensmodellerna) finns även **Team Member**-licens för användare som endast behöver begränsad åtkomst till systemet.

Något som också påverkar totalpriset för licenser är de eventuella tillägg i form av appar från Appsource där prismodellen oftast är per Essential -eller Premiumanvändare.

Har man ett tillägg som exempelvis en EFH-modul så kommer alla som har tillgång till attestportalen men inte arbetar i Business Central behöva minst en Team Member-licens då Microsofts policy kräver detta.

Lagring

Business Central erbjuds idag både som molnlösning och som on-premise-installation, mer om skillnaderna och hur du väljer rätt alternativ går vi igenom i nästa avsnitt. När det gäller kostnadsdrivare är det viktigt att ta i beaktning att licenskostnaden påverkas av detta beslut. I molnet är lagringen en del av prenumerationen och för on-premise krävs att du själv står för allt som rör lagring och drift. I prenumerationen/licensen avseende molnlösning ingår 80 GB lagring + tillägg per licens (Essentials 3GB och Premium 5GB). Överstiger ni det kommer ni att behöva köpa till utrymme och det är ni som är kund som behöver administrera och ha koll på detta. Ett tips är att flytta dokument till **SharePoint** eller **OneDrive** och rensa oanvända miljöer för att frigöra plats.

SaaS vs On-premise – vilket passar er bäst?

Business Central har som beskrivet både som en molnlösning, det vill säga Software-as-a-Service (SaaS) som körs i Microsofts datacenter och som en on-premise lösning där tjänsten installeras, drivs och lagras i kundens egen IT-miljö och på kundens egna servrar.

On-Premise

Du har full kontroll över din infrastruktur och bestämmer själv när uppgraderingar ska göras. Detta kan vara en fördel om du har många integrationer och anpassningar som kräver testning innan uppgradering.

Molnlösning (SaaS)

Uppdateras automatiskt två gånger per år, vilket ger dig tillgång till de senaste funktionerna och regelverken. Dessutom får du tillgång till **Microsoft AppSource**, en marknadsplats med branschspecifika appar. AI-funktioner som **Copilot** och agenter finns endast i molnlösningen.

Strategi för molnlösning - planera för testning

Automatiska uppgraderingar är en fördel då ni kontinuerligt nyttjar den senaste versionen utan att betala extra för uppgraderingar, men kräver att ni har en tydlig strategi för underhåll och testning. Även om appar på AppSource är verifierade av Microsoft, är det ert ansvar att testa att de fungerar i er miljö och tillsammans med andra appar och eventuella anpassningar av Business Central.

Sammanfattning

Business Central är en lösning som kan ge stora värden om du är rätt förberedd inför en implementation. Genom att planera strategiskt, förstå kostnadsdrivare och välja rätt partner lägger du grunden för ett framgångsrikt projekt. Om ni vill fördjupa er ytterligare i vad en implementation innebär, diskutera ert nuvarande systemstöd eller få ett oberoende perspektiv på er ERP strategi, är ni varmt välkomna att höra av er.

Vill du veta mer?

Kontaktuppgifter

Stefan Holm

Affärsområdeschef
Finance Transformation & ERP
stefan.holm@omeo.se
+46 70 342 07 25



Eva Gränström
Management Consultant
Finance Transformation & ERP
eva.granstrom@omeo.se
+46 73 326 15 49

