

Neues Dynamics 365: Was man wissen muss

Mit einer Inhouse-Variante von Dynamics 365 will Microsoft der Cloud-Skepsis begegnen. Analysten verweisen auf die vergleichsweise hohen Preise von Mietsoftware.

Mit einer Überraschung startet das Influencer-Briefing zu Dynamics 365 in Köln: Die Enterprise Edition der Cloud-Lösung Dynamics 365, welche die bislang separat angebotenen Cloud-Lösungen für Enterprise Resource Planning (ERP) und Customer Relationship Management (CRM) zusammenführen soll, macht Microsoft künftig auch als Inhouse-Version verfügbar, wie inside-channels.ch exklusiv berichtete.



Frank Naujoks, (Lead Dynamics Ax bei Microsoft Deutschland) und Christian Hestermann (Research Director ERP Gartner).

"Wir glauben, dass wir den Kunden in der Cloud Mehrwerte bieten, etwa günstigere Investitionskosten und eine höhere Verfügbarkeit", sagt Frank Naujoks, Lead für Dynamics Ax bei Microsoft Deutschland. "Aber wir lassen den Kunden beim Betriebsmodell die Wahl. Wir geben ihnen einen Regler in die Hand, mit dem sie quasi stufenlos zwischen Null Prozent und 100 Prozent Cloud aussteuern können."

Im deutschsprachigen Raum dominiert Cloud-Skepsis

Im deutschsprachigen Raum herrscht bis dato noch grosse Skepsis gegenüber Cloud-Implementierungen von komplexer Unternehmenssoftware wie ERP-Lösungen. An vorderster Stelle steht dabei oft das Kostenargument, wie Karsten Sontow, Vorstand des auf Softwareauswahl spezialisierten Beratungshauses Trovarit sagt: "ERP-Lösungen aus der Cloud sind für den klassischen produzierenden Mittelstand oft zu teuer. In der Regel greifen die Argumente zu Kosteneinsparungen durch das Cloud-Modell nicht, da diese

Unternehmen unabhängig von der ERP-Lösung meist eine eigene IT-Infrastruktur betreiben und IT-Personal beschäftigen müssen. In diesen Fällen müssten sie bei der Cloud-Lösung den Infrastrukturbetrieb quasi doppelt zahlen." Gerade erst habe ein Unternehmen nach der Betrachtung der mehrjährigen Kostenrechnung Dynamics aus der Cloud verworfen und sich stattdessen für die Inhouse-Variante entschieden.

"Kosteneinsparungen sind in der Tat nur selten ein gutes Argument für die Cloud", sagt Christian Hestermann, Research Director ERP beim Analystenhaus Gartner. Das zeige auch eine Aussage des SAP-Finanzchefs Luka Mucic anlässlich einer Cloud-Konferenz 2014 in Walldorf: Demnach schlage sich der Wert von Inhouse-Lizenzen bereits im Quartal des Verkaufs nieder, während die Einnahmen aus Cloud-Lizenzen typischerweise über drei Jahre verrechnet würden. Im vierten Jahr seien die Mieteinnahmen höher als die Einnahmen aus dem Verkauf von Inhouse-Software.

ERP und CRM wachsen zusammen

Dynamics 365 hat Microsoft im Juli 2016 als neue Generation seiner Business-Software angekündigt, bei der die bislang getrennten Welten ERP und CRM in der Cloud-Plattform Azure vereint werden. Zusammen mit den Services von Office 365 bietet Microsoft künftig Lösungsbausteine von Dynamics CRM und der ERP-Lösung Dynamics Ax mit einem einheitlichen Datenmodell als Cloud-Service für verschiedene Rollen und Anwenderszenarien an. Mit Azure als Infrastruktur-Plattform und Services wie Azure Machine Learning soll Dynamics künftig auch Big Data Analytics unterstützen.

Die Werkzeuge Power Apps und Microsoft Flow sollen die Digitalisierung in den Unternehmen beschleunigen: PowerApps unterstützt Anwender bei der App-Entwicklung mit einer grafischen Design-Umgebung, Microsoft Flow automatisiert beim Workflow-Management Prozesse über sämtliche Module der betriebswirtschaftlichen Software hinweg.

Die jetzt erneut angekündigte On-premise-Variante hält Gartner-Analyst Hestermann nicht für einen grundlegenden Strategiewechsel. Vielmehr sei diese Variante bislang daran gescheitert, dass der Azure Stack, die technologische Basis von Azure, nicht für den On-Premise-Betrieb verfügbar war. Da nach dem Vorbild Dynamics CRM die Code-Basis für die Inhouse- und die Cloud-Version von Dynamics 365 identisch sein soll, stelle der Azure Stack eine unverzichtbare Komponente dar.

Customizing behindert Cloud-Migrationen

Lars Landwehrkamp, Vorstandsprecher des SAP-Partners All for One Steeb, formuliert ein weiteres Argument, dass die Migration kompletter ERP-Systeme in die Cloud behindert: "Unsere Kunden aus dem Maschinenbau und der Zulieferindustrie haben typischerweise sehr komplexe Geschäftsprozesse, die sie eins zu eins in ihrem IT-System abbilden wollen. Das Kernsystem läuft bei diesen Unternehmen stets im hauseigenen Rechenzentrum oder in einer Private Cloud. In der Public Cloud laufen allenfalls standardisierbare Systemteile wie etwa das Human-Resource-Modul (HR)."



*Karsten Sontow, Vorstand
des Beratungshauses
Trovarit.*

Microsoft-Manager Naujoks räumt ein, dass Dynamics 365 bei sehr komplizierten Geschäftsprozessen individuell angepasst werden muss. Technisch seien die Möglichkeiten zur Individualisierung in der Cloud-Variante sehr stark.

Gleichzeitig habe sich die Notwendigkeit einer unternehmensindividuellen Anpassung reduziert, da die Standardvariante der Lösung bereits mehr Funktionen biete.

Unterschiedliche Versionen, kleine Preisdifferenzen

Dynamics 365 gibt es in einer Business Edition für Unternehmen von zehn bis 250 Mitarbeitern und in einer Enterprise Edition für grössere Unternehmen. Die ausschliesslich aus der Cloud verfügbare Business Edition wird eine Finanzlösung auf Basis von Dynamics Nav enthalten. Sie ist momentan nur in den USA und Kanada verfügbar, aber soll im Laufe des Jahres in einer für die Schweiz lokalisierten Version erscheinen. Bereits verfügbar in der Schweiz ist die Enterprise Edition von Dynamics 365, welche die Funktionen von Dynamics Ax und CRM Online enthält. Das bisherige Dynamics Ax firmiert künftig als Dynamics 365 for Operations.

Beim Lizenzmodell für Dynamics 365 können Anwender wählen zwischen einem Device-abhängigen Modell – beispielsweise für Kassensysteme – und einem User-basierten Modell. Letzteres wiederum ist unterteilt in "Team User", beispielsweise für das Abrechnen von Reisekosten oder die Freigabe von Bestellungen, und die "Full User". Diese können entweder das Komplettpaket inklusive CRM oder aber ausschliesslich die ERP-Funktionen nutzen. Preislich liegen die beiden letztgenannten Varianten eng

beisammen: 190 Dollar pro Monat und Anwender für ERP, 210 Dollar pro Monat für ERP und CRM.

Einige Partner müssen sich anders aufstellen

Die Vertriebspartner, welche die generischen Lösungen von Microsoft zu unternehmensindividuellen Branchenlösungen veredeln, müssen sich künftig anders aufstellen, wenn sie mit Dynamics 365 arbeiten: Zum einem sollten sie ihre Branchenlösungen im neuen Web-Store AppSource verfügbar machen. Aktuell sind dort rund 240 Lösungen gelistet.

Eine zweite Veränderung betrifft den Beratungsansatz, wie Guido Buchartz, Head of IoT und Industry 4.0 Solutions des deutschen Microsoft-Partners Alnamic, sagt: "Um sämtliche Chancen von Dynamics 365 nutzen zu können, müssen sich Partner intensiv in die Toolchain und Methodik einarbeiten und zudem eine Affinität zur Cloud-Thematik entwickeln." In einem Pilotprojekt hätten sich die Ziele Agilität, Flexibilität und Skalierbarkeit voll bewahrheitet. Besonders beeindruckend sei laut dem Microsoft-Dynamics-365- und Dynamics-AX-Anbieter die Unterstützung durch Microsoft im Rahmen des Programms "FastTrack" gewesen. In diesem untersuchen Cloud-Spezialisten die Implementierung eines Partners und geben Tipps zur Optimierung.

Im Direktgespräch erläutert Microsoft-Mann Frank Naujoks, was Dynamics 365 in der Schweiz bedeutet. (Jürgen Frisch)

Technologie-Partner

Gold-Sponsor

