

## Gut geplant ist halb migriert: Wie Sie erfolgreich auf Microsoft Dynamics 365 umsteigen

WHITEPAPER



# Inhalt

---

<b>1. Einleitung</b> .....	3
<b>2. Gründe für Migration</b> .....	4
Warum auf ein System aus der Cloud setzen?.....	6
Chancen einer Migration .....	7
<b>3. Das spricht für Microsoft Dynamics 365</b> .....	8
<b>4. Herausforderungen bei Migrationsprojekten</b> .....	11
<b>5. Wie läuft eine Migration ab?</b> .....	13
Phase 1: Vorbereitung der Migration.....	13
Phase 2: Datentransfer und Anpassungen .....	15
<b>6. Migration auf eigene Faust oder mit Migrationspartner?</b> .....	16
Argumente für die Migration mit einem Microsoft-Partner.....	17
<b>7. Weiterführende Lektüre</b> .....	18

# Einleitung

---

Wenn Sie sich für die Migration Ihrer Unternehmensdaten von Ihrem jetzigen ERP- oder CRM-System zu Microsoft Dynamics 365 interessieren, werden Sie dafür triftige Gründe haben. Aber vermutlich auch einige Zweifel: Wann ist der richtige Zeitpunkt für einen Wechsel? Kann die Migration im anvisierten Zeitplan gelingen? Kann sie ohne Downtime und Datenverlust über die Bühne gehen?



**Migrationsprojekte sind immer risikobehaftet. In diesem Whitepaper werden wir Ihnen jedoch zeigen, dass es oft riskanter (und kostspieliger) ist, auf dem Status quo zu verharren, als auf Microsoft Dynamics 365 umzusteigen.**

# Gründe für Migration

---

Es gibt viele Gründe, warum Sie ein CRM- oder ERP-System ablösen sollten:

- 01** Sie haben sich von Anfang an **für das falsche Programm entschieden**. Vielleicht war Ihr Budget zu begrenzt für die hundertprozentig passende Lösung. Oder Sie haben zu wenig recherchiert, was das System kann. Bald nach der Implementierung war klar, dass es nicht zu Ihren Anforderungen passt. Aus Kostengründen haben Sie sich entschieden, dabei zu bleiben. Aber nun sind Sie an einem Punkt angelangt, an dem Sie diese Ineffizienz nicht mehr tolerieren können.
- 02** Ihr Unternehmen ist dem **aktuellen System entwachsen**. Über die Jahre verändern sich geschäftliche Gegebenheiten und mit ihnen Anforderungen an Software. Wachstum oder eine veränderte Ausrichtung führen dazu, dass sich ehemals optimale Systeme nicht mehr eignen.
- 03** Ihr **System ist veraltet**. Einige Anbieter sind vom CRM/ERP-Markt verschwunden. Unternehmen, die deren Produkte genutzt haben, stehen nun ohne Support und ohne Weiterentwicklungen da.
- 04** Der Software **fehlen Schlüsselfunktionen**. Wenn es keine Möglichkeit gibt, sie mit annehmbarem Aufwand hinzuzufügen, hat das System seine Daseinsberechtigung verloren.
- 05** Es liefert zu **wenige oder unverlässliche Daten**. Inzwischen sind Daten eine der wichtigsten Ressourcen, die Unternehmen besitzen. Wenn Sie sich nicht darauf verlassen können, dass generierte Berichte und Vorhersagen verlässlich sind und eine solide Basis für wichtige Entscheidungen bilden, ist das ein Problem.

**06** Die **Verbindung zu anderen wichtigen Systemen ist umständlich oder nicht möglich**. Eine CRM- oder ERP-Software ist meist das zentrale System eines Unternehmens, aber meist nicht das einzige. Egal ob spezialisierte Software für die Produktion oder simple, viel genutzte Anwendungen wie Word oder Teams: Der Datenaustausch mit anderen Programmen darf nicht zu viel Zeit fressen.

**07** Die Software beinhaltet **keine Workflow-Automatisierung**. Schlagen sich Ihre Mitarbeitenden noch immer mit lästigen, zeitintensiven Routineaufgaben herum, die längst automatisiert erledigt werden könnten? Ein klares Zeichen, dass Ihr System nicht auf der Höhe der Zeit ist.

**08** Auf die Software lässt sich **nicht remote zugreifen**. Die Zeiten von Präsenzpflcht im Büro sind vorbei. Wer als attraktiver Arbeitgeber gelten will, muss die technischen Voraussetzungen schaffen, damit Mitarbeitende flexibel von überall aus arbeiten können.

**09** **Steigende Kosten:** Nicht nur die Ineffizienz eines veralteten oder nicht geeigneten Systems kann kostspielig sein. Kosten entstehen auch durch aufwendige Anpassungen oder zusätzliche Drittanbieterlösungen.

**Klar ist: Ineffiziente Systeme müssen abgelöst werden. Einige Zeit kann man sie tolerieren. Aber wenn Sie zu lange zögern, gestaltet sich der Umstieg zunehmend schwieriger.**

# Warum auf ein System aus der Cloud setzen?

Digitale Transformation funktioniert nicht ohne Cloud-Computing. Es sorgt für mehr Flexibilität, Agilität und Resilienz. Der Wechsel in die Cloud gilt daher als Voraussetzung für die Zukunftsfähigkeit vieler Unternehmen.



## 01

### Sicherheit

Noch immer herrscht mancherorts Skepsis gegenüber der Cloud, insbesondere hinsichtlich ihrer Datensicherheit. Tatsächlich sorgt ein cloudbasiertes CRM- oder ERP-System in vielen Firmen für mehr Sicherheit. Denn hinter solcher Software stehen meist große Konzerne – Microsoft, SAP, Salesforce – die die Sicherheit ihrer Lösungen nicht nur von Anfang an mitdenken, sondern auch die nötigen Mittel haben, um sie kontinuierlich zu wahren und zu verbessern.



## 02

### Kosten

Bei cloudbasierten Systemen fällt das weg, was bei On-Premises-Software oft Kopfschmerzen bereitet und Kosten verursacht: die Verwaltung der Infrastruktur, die Wartung der Lösung, die Installationen neuer Updates, das Durchführen von Back-ups etc. All das ist nicht mehr Aufgabe Ihres Unternehmens, sondern wird vom Software-Hersteller übernommen und ist Teil der monatlichen Abonnementkosten.



## 03

### Updates

Die kontinuierliche Bereitstellung neuer Funktionen ist eines der überzeugendsten Argumente für Cloud-Systeme. Denn sie sorgt dafür, dass Ihr System immer auf dem neuesten Stand der Technik ist – ohne dass Sie etwas dafür tun oder mehr investieren müssen.



## 04

### Flexibilität

Ein weiterer großer Vorteil der Cloud ist ihre Flexibilität. Flexibilität sowohl für User, die von überall aus und mit jedem internetfähigen Gerät auf ein System zugreifen können – vom Laptop zuhause, am Handy im Außendienst oder übers Tablet im Strandcafé in Bali; als auch Flexibilität für Administrator\*innen. Denn Cloud-Software lässt sich leichter anpassen und mit anderen Systemen verbinden. Beides erleichtert Mitarbeitenden die Arbeit und sorgt damit für Produktivitätssteigerung im Unternehmen.

## Chancen einer Migration

---

Ein Migrationsprojekt bedeutet einiges an Arbeit und birgt gewisse Risiken. Aber es tut auch ungeahnte Chance für Ihr Unternehmen auf.

Denn die Vorbereitung und Durchführung eines solchen Projekts verlangt von Unternehmen ab, sich mit ihren Prozessen zu beschäftigen, sich ihre Daten genauer anzusehen und sich über bessere Prozesse Gedanken zu machen. Dinge, die im Tagesgeschäft, weil sie viel Zeit benötigen und nicht unmittelbar Umsatz generieren, meist ganz unten auf der Prio-Liste stehen und deshalb nie angegangen werden. Aber in ihnen steckt das vielleicht größte Potenzial für Produktivitätssteigerung.



# Das spricht für Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 vereint CRM- und ERP-Funktionalität in einer umfangreichen, zusammenhängenden Reihe von Geschäftsanwendungen. Die zehn Dynamics-365-Apps decken alle Unternehmensbereiche ab und lassen sich ohne viel Aufwand nahtlos miteinander sowie mit anderen Microsoft-Produkten und Hunderten von Drittanbieteranwendungen verbinden.



## Dynamics 365 Sales

Stärken Sie die Beziehung zu Ihren Kund\*innen und optimieren Sie Verkaufsprozesse.



## Dynamics 365 Marketing

Kreieren Sie personalisierte Customer Journeys und zentralisieren Sie sämtliche Marketingaktivitäten in einer App.



## Dynamics 365 Project Operations

Managen Sie Ihre Projekte von Vertrieb bis zur Rechnungsstellung in einer App.



## Dynamics 365 Field Service

Koordinieren Sie Ihre Außendienstesätze effizient und sparen Sie Zeit und Kosten.



## Dynamics 365 Customer Service

Nutzen Sie KI, maschinelles Lernen und Self-Service-Portale, um exzellenten Kundenservice zu gewährleisten.



## Dynamics 365 Business Central

Verwalten Sie alle Geschäftsvorgänge Ihres kleinen oder mittelgroßen Unternehmens in einer Lösung.



## Dynamics 365 Human Resources

Finden Sie neue Talente, integrieren Sie sie ins Team und binden sie langfristig an Ihr Unternehmen.



## Dynamics 365 Commerce

Bieten Sie Ihren Kund\*innen ein perfektes Shopping-Erlebnis – im Ladengeschäft sowie online.



## Dynamics 365 Finance

Behalten Sie den Überblick über die Finanzen Ihres Unternehmens und treffen Sie fundierte Entscheidungen.



## Dynamics 365 Supply Chain Management

Etablieren Sie eine intelligente Lieferkette, um reibungslose Produktions- und Lieferprozesse zu sichern.

Mitarbeitende von Unternehmen, die bereits Microsoft-Software verwenden, werden sich in Dynamics 365 schnell zurechtfinden. Denn die Benutzeroberfläche ist ihnen bereits von anderen Anwendungen vertraut.

Durch das reibungslose Zusammenspiel der Apps untereinander und mit anderen Anwendungen, die gemeinsame Datenbasis sowie die Möglichkeit des Remote-Zugriffs sorgt Dynamics 365 für bessere (abteilungsübergreifende) Zusammenarbeit sowie mehr Effizienz in allen Unternehmensbereichen.

## **Microsoft Dynamics 365 hat fünf große Vorteile:**

### **Aktualität**

Jedes Jahr gibt es zwei Release-Zyklen, in denen Microsoft seinen Nutzer\*innen neue Funktionen bereitstellt bzw. Bugs behebt. Diese automatischen und kostenlosen Updates sorgen für kontinuierliche Verbesserung. Jede Organisation kann selbst bestimmen, wann sie das jeweilige Upgrade einspielen möchte.

### **Erweiterbarkeit und Anpassungsfähigkeit**

Die Dynamics-365-Apps bringen von Haus aus viel Funktionalität mit, aber diese lässt sich auch leicht aufstocken. „Leicht“ bedeutet ohne Anpassungen am Code, z. B. durch Low-Coding mit Microsoft Power Apps.

In Fällen, in denen es nicht ohne Programmierung geht, werden sich Entwickler\*innen, die JavaScript oder .NET beherrschen, schnell in das Dynamics-Framework einarbeiten können. Außerdem stellt Microsoft ausführliche Dokumentationen und Lernpfade bereit.

Nicht immer muss zusätzliche Funktion jedoch Marke Eigenbau sein. Auf AppSource, Microsofts Online-Marktplatz für Geschäftsapps, finden sich allerlei sofort einsatzbereite Drittanbieteranwendungen für Dynamics 365.

01

02

### Skalierbarkeit und Flexibilität

Dynamics 365 ist modular aufgebaut. Unternehmen sind nicht gezwungen, Anwendungen zu kaufen, die sie (noch) nicht benötigen. Ähnlich bedarfsabhängig verhält es sich mit den Lizenzen. Sie können je nach Bedarf monatlich hinzugefügt oder storniert werden.

Außerdem ist Dynamics 365 durch seine offene Softwarearchitektur sehr flexibel und bietet eine hohe Integrationsfähigkeit für Drittanwendungen.

03

### Kostenersparnis

Die bisher genannten Vorteile von Cloud-Anwendungen im Allgemeinen und Dynamics 365 im Speziellen sorgen dafür, dass Sie Ihre IT-Ressourcen optimal einsetzen können. Nämlich für Aufgaben, die auch wirklich ihrer Expertise bedürfen. Alles andere können Mitarbeitende in den jeweiligen Fachbereichen selbst übernehmen oder die Aufgaben fallen weg, weil sich Microsoft selbst darum kümmert (z. B. Wartung oder Back-ups).

Nicht nur Personalkosten reduzieren sich. Auch fallen durch den Einsatz von Dynamics 365 Kosten für Infrastruktur oder die Integration anderer Tools, wie etwa Microsoft 365, weg.

Außerdem sparen Sie Ausgaben für ungenutzte Lizenzen.

04

### Sicherheit & Verlässlichkeit

In Dynamics 365 ist die Integrität Ihrer Daten aufgrund der hohen Investitionen und der vertraglichen Verpflichtungen von Microsoft sicher. Die Rechenzentren werden von Microsoft selbst betrieben – auch in Deutschland. Daten werden also in Deutschland gespeichert und durch einen unabhängigen Datentreuhänder, der unter deutschem Recht agiert, geschützt. Selbst Microsoft hat ohne Genehmigung des Datentreuhänders keinen Zugang zu seinen Rechenzentren.

Zu den Sicherheitsmaßnahmen der Rechenzentren zählen 24-Stunden-Überwachung, physische Barrieren und umfassende Schutzvorkehrungen gegen Naturgewalten.

05

# Herausforderungen bei Migrationsprojekten

Migrationsprojekte jeder Art – egal von und zu welchem System – sind komplizierte Unterfangen mit einigen Herausforderungen. Sich ihrer bewusst sein, hilft sie zu vermeiden. Denn die Konsequenzen können erheblich sein: Datenverlust, lange Downtime, nicht funktionierende Workflows.

Zu typische Herausforderungen bei der Migration zu Dynamics 365 zählen:

## **Data Mapping und Datenbereinigung:**

Die mitunter komplexeste Arbeit bei der Migration ist es, die zu überführenden Daten richtig aufzubereiten. Beim Data Mapping müssen die Felder aus der derzeitigen Lösung mit den Feldern in der zukünftigen Lösung verknüpft werden, um so Unterschiede zwischen den Systemen oder Datenmodellen zu überbrücken. Andernfalls können Daten in der neuen Software am falschen Ort landen.

Außerdem sollten Daten vor der Migration bereinigt werden, um den Aufwand des Mappings zu reduzieren. Das bedeutet, sie müssen im Voraus ausgemistet werden: alte oder veraltete Daten werden gelöscht und Duplikate zusammengeführt.

## **Fehlende Dokumentation:**

Was logisch ist, wird oft nicht dokumentiert. Aber was zu einem bestimmten Zeitpunkt für eine bestimmte Person oder Personengruppe logisch ist, muss das zu einem anderen Zeitpunkt und für andere Personen nicht sein. Im Hinblick auf Unternehmenssoftware werden oftmals Beziehungen zwischen Daten nirgends festgehalten. Wer vor der Aufgabe einer Datenmigration steht, wünscht sich aber sehnlichst, dass jemand dies getan hätte. Das muss dann nachgeholt werden und nimmt viel Zeit in Anspruch.

## **Komplexität:**

CRM- und ERP-Systeme sind komplexe Gebilde mit vielen verschiedenen Datenbeziehungen. Diese Komplexität kann für Laien frustrierend sein. Besonders Elemente wie E-Mails, Aktivitätenprotokolle oder Produktkataloge stellen Unerfahrene vor Herausforderungen.

## **Migrationstools:**

Es gibt Tools, die bei der Datenmigration zwischen Systemen viel Arbeit abnehmen. Allerdings kann es sein, dass ein CRM- oder ERP-System zu alt ist, um eine solche App zu unterstützen. In diesem Fall müssten Sie Ihr bestehendes System auf eine neuere Version upgraden und erst dann den Transfer durchführen.

## **Mitarbeiterakzeptanz:**

Der Erfolg einer neuen Software steht und fällt mit den Mitarbeitenden, die sie benutzen sollen. Sind sie nicht bereits vor der Einführung bzw. Migration überzeugt von den Vorteilen der Lösung, fehlt es ihnen wahrscheinlich an der Motivation, sie effektiv zu nutzen. Entscheidend ist, die späteren User frühzeitig in das Projekt einzubeziehen, die Notwendigkeit des Umstiegs verständlich darzulegen und die Migration mit effektivem Changemanagement zu begleiten. Später können Sie über ein Belohnungssystem für aktive oder vorbildliche Nutzung der Lösung nachdenken.

## **Mitarbeiterkompetenz:**

Ein System wie Microsoft Dynamics 365 mag intuitiv wirken, aber Sie sollten nicht vergessen, dass Ihre Mitarbeitenden sich in ihren Vorkenntnissen, ihrer IT-Affinität und ihrem Alter unterscheiden. Damit alle Beteiligten effektiv mit der Lösung umgehen können, ist es wichtig, sie ausführlich zu schulen.



## Die Fragen, die Unternehmen am meisten hinsichtlich einer Migration zu Dynamics 365 interessieren, lauten:

- Wie lange dauert eine Migration?
- Was kostet eine Migration?
- Wann ist der beste Zeitpunkt für eine Migration?

Wir können Ihnen leider nur „Es kommt darauf an“ antworten. Aber wir können Ihnen erklären, worauf es ankommt.

- **Dauer:** Die Dauer eines Projekts ist abhängig von den Anforderungen des Unternehmens, der Zahl der eingesetzten Personalressourcen, der Menge und Komplexität der Daten, dem Grad der Abweichung von den Standard-Modulen und notwendigen Schnittstellen. Von wenigen Monaten bis hin zu Jahren ist alles möglich.
- **Kosten:** Die Kosten sind wiederum abhängig von der Dauer des Projekts.
- **Zeitpunkt:** Es gibt keinen richtigen Zeitpunkt für eine Migration. Es bietet sich eine ruhige Zeit im Geschäftsjahr an, falls es im jeweiligen Unternehmen eine solche gibt.



# Wie läuft eine Migration ab?

Ein Migrationsprojekt teilt sich in zwei große Phasen: die Vorbereitung auf die Migration und die eigentliche Datenmigration.

## Phase 1: Vorbereitung der Migration

Wenn es darum geht, von einem CRM- oder ERP-System auf Microsoft Dynamics 365 umzusteigen, gilt die alte Weisheit: Vorbereitung ist die halbe Miete. Je besser die Migration durchdacht und vorbereitet wurde, desto schneller kann die eigentliche Migration über die Bühne gehen und desto geringer sind die Risiken, dass etwas schief läuft.

Die Vorbereitung beginnt damit, sich über Grundsätzliches Gedanken zu machen:

- Welche Ziele verfolgen Sie mit der Migration?
- Inwiefern profitiert es davon, Dynamics 365 zu nutzen?
- Wie und wo sparen Sie durch den Umstieg Geld?

Um Ihre Antworten zu finden, sollten Sie unternehmensweit Feedback einholen. Geben Sie verschiedenen Teams die Möglichkeit, Ihre Wünsche, Bedürfnisse und Herausforderungen einzubringen. Diese Antworten helfen Ihnen später auch, den Erfolg des Projekts zu messen.

Im nächsten Schritt geht es darum, die gewünschten Funktionen zu konkretisieren. Fragen Sie sich:

- Welche Funktionen benötigen wir?
- Was fehlte uns bisher?
- Welche Plug-ins oder Erweiterungen werden häufig, weil sie in Dynamics 365 ohnehin integriert sind?



Anschließend wird es noch konkreter. In diesem Schritt entwerfen Sie eine Roadmap für das Projekt. Legen Sie fest:

- wann Sie migrieren möchten
- wie hoch ihr Budget ist
- ob Sie sich Unterstützung holen
- wer in das Projekt involviert werden soll
- wann der Go-live stattfinden soll

Nehmen Sie sich nun Zeit den Istzustand (Ihr derzeitiges System) mit dem Sollzustand (die Dynamics-365-Umgebung) abzugleichen. Beantworten Sie dafür folgende Fragen:

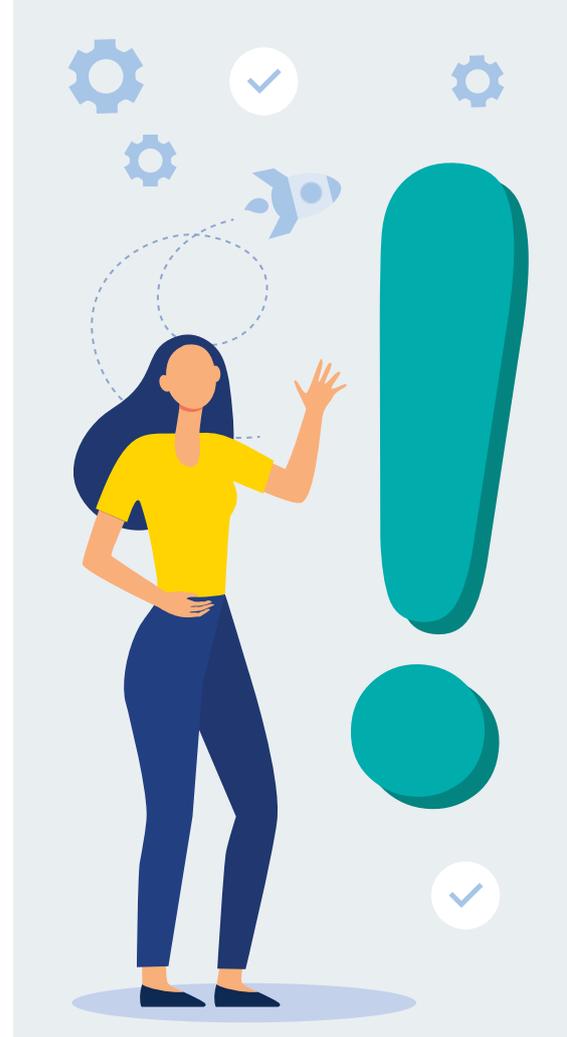
- Welche Geschäftsregeln und Automatisierungen werden mit Dynamics 365 überflüssig?
- Welche Drittprodukte oder Eigenentwicklungen werden Sie nicht mehr benötigen?
- Welche Integrationen werden weiter bestehen müssen?
- Und sind diese kompatibel mit Dynamics 365?
- Welche Alternativen gibt es?

In diesem Zuge sollten Sie auch Ihre Daten kritisch begutachten. Es empfiehlt sich nur Accounts, Kontakte, Verkaufschancen usw. nach einem bestimmten Zeitpunkt zu migrieren. Denn auch hier gilt: Umso mehr Daten umgezogen werden müssen, desto größer der Aufwand.

Entscheidend in der Vorbereitung der Migration ist das sorgfältige Data Mapping. Wird hier nicht sauber gearbeitet, kann das enorme Konsequenzen für den Erfolg der Migration haben.

Zur Vorbereitung gehört auch, sich auf schlechte Nachrichten und Unvorhergesehenes vorzubereiten. Erstellen Sie einen Back-up-Plan, falls Ihr Unternehmen von Downtime betroffen sein sollte. Wie können Ihre Teams in diesem Fall weiterarbeiten?

Planen Sie außerdem Pufferzeit ein. Bei einem solch komplexen Projekt ist es ziemlich unwahrscheinlich, dass alles genau nach Plan verläuft.



## Phase 2: Datentransfer und Anpassungen

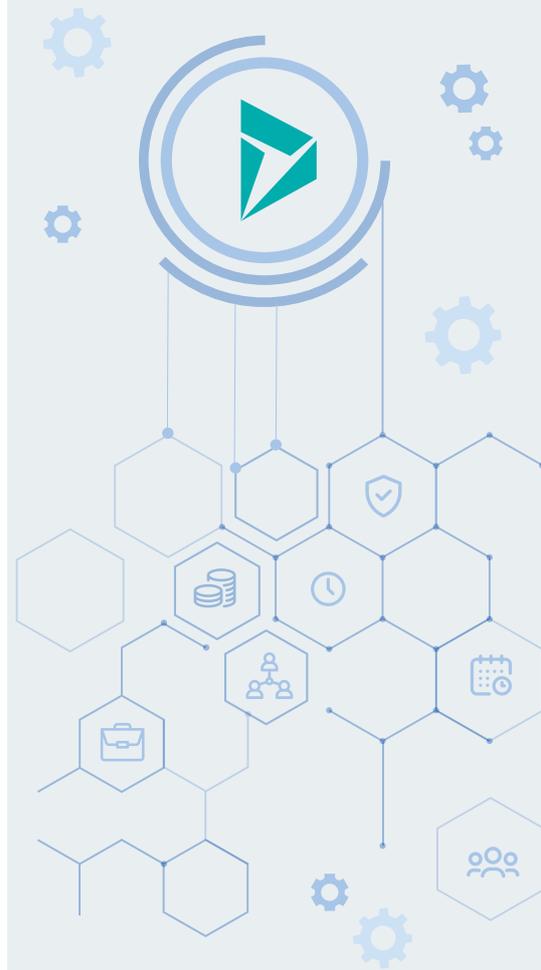
Um Daten in Dynamics 365 überführen zu können muss eine entsprechende Umgebung aufgesetzt werden. Die entsprechende App muss konfiguriert und personalisiert werden. Dabei ist das bisherige System und seine Datenstruktur zu beachten. Diese Arbeit macht einen Teil der zweiten Phase eines Migrationsprojekts aus.

Bevor die Daten in das System migriert werden, mit dem später gearbeitet werden soll, setzt man in der Regel eine Testinstanz auf. Also eine Kopie der Dynamics-Umgebung, die speziell dazu dient, Prozesse und Funktionen auszuprobieren.

Zu den Testszenarien zählt eine erste Datenmigration. In der Testumgebung kann evaluiert werden, ob alles so funktioniert wie geplant. Hier kann beispielsweise mit Beispieldaten gearbeitet werden, um zu sehen, ob alle Workflows fehlerfrei laufen.

Nach der Testphase legen Sie einen Zeitpunkt für die Migration der Daten aus Ihrem alten System in Dynamics 365 fest. Für den Go-live empfiehlt sich der späte Abend (nach Feierabend) oder ein Wochenende. Legen Sie außerdem fest, wann Ihr altes CRM- oder ERP-System abgeschaltet werden soll.

Für die Migration der Daten verwendet man spezielle Tools, wie etwa den Dynamics 365 Data Import Wizard. Er ermöglicht einen schrittweisen Import von Daten. proMX verwendet je nach Datenquelle und technischer Aufgabe weitere solche Tools, darunter auch das selbstentwickelte proMX Migration Tool.



# Migration auf eigene Faust oder mit Migrationspartner?

Es gibt drei Möglichkeiten, wie Unternehmen die Migration zu Dynamics 365 vollziehen können:

01

## Mit der Unterstützung von Microsoft

Diese Möglichkeit steht jedoch nicht allen Unternehmen offen.

02

## Mit einem Migrationspartner

Achten Sie bei der Auswahl darauf, ein erfahrenes Unternehmen zu engagieren.

03

## In Eigenregie

Potenziell die kostengünstigste Lösung. Mehrere Mitarbeiter\*innen können jedoch während des Projekts nicht im produktiven Tagesgeschäft mitwirken.

Üblicherweise holen sich Unternehmen einen Migrationspartner als „Umzugshelfer“ ins Boot. Obwohl das zusätzliche Kosten verursacht, ist es mehr als empfehlenswert – besonders wenn man für das Tagesgeschäft auf das CRM- oder ERP-System angewiesen ist.



# Argumente für die Migration mit einem Microsoft-Partner



## Erfahrung

Migrationsprojekte sind das tägliche Brot von Dynamics-Partnern. Sie sparen sich viel Zeit, wenn Sie sich auf die Erfahrung eines Migrationspartners verlassen, statt Ihre Teams ihre eigenen Erfahrungen machen zu lassen. (Die sie vermutlich kein zweites Mal brauchen.)



## Strategieunterstützung

Ein Partner kann Ihnen helfen, Ihre Bedürfnisse und Anforderungen und die richtige Methode, sie zu erfüllen, zu identifizieren. Er hilft beim Aufsetzen der Strategie und Roadmap und spricht Empfehlungen aus.



## Fokus

Wenn Sie mit einem Partner zusammenarbeiten, müssen Sie weniger Ihrer eigenen Mitarbeitenden auf das Projekt abstellen. So können sich mehr Ressourcen weiterhin auf ihre eigentliche Arbeit konzentrieren.



## Fallstricke

Migrationspartner wissen, wo Schwierigkeiten lauern und worauf es bei verschiedenen Schritten zu achten gilt. Durch die Zusammenarbeit vermeiden Sie nicht nur kostspielige Fehler, sondern auch viel Frustration.



## Ansprechpartner

Nach der Migration wollen Sie viele Jahre mit der Lösung arbeiten. Ihr Migrationspartner kann Ihnen zukünftig bei allen Fragen und Wünschen zur Seite stehen sowie Ihre Mitarbeitenden schulen.

Was kann schon schiefgehen, wenn Sie die Migration auf eigene Faust durchführen? Es muss nichts schiefgehen, aber eine ganze Menge kann passieren. Die größten Gefahren sind der Verlust von Daten und die Folgen eines langen Systemausfalls.

# Weiterführende Lektüre

Wenn Sie mehr über die Digitale Transformation, Microsoft Dynamics und seine Möglichkeiten erfahren möchten, empfehlen wir Ihnen diese Whitepaper von proMX:



## Digitale Transformation

Die digitale Transformation ist ein kontinuierlicher Veränderungsprozess, der in digitalen Technologien begründet ist. Ermöglicht wird sie durch Cloud-Computing. Lernen Sie mehr über die Vorteile, Herausforderungen und Best Practices der digitalen Transformation in unserem Whitepaper.



## Wie Sie Ihre Vertriebsprozesse ankurbeln

Die Herausforderungen für Sales-Teams, die erfolgreich sein möchten, sind vielfältig. Wie können sie in einer Zeit des ständigen Wandels vorhersehbare und skalierbare Ergebnisse liefern? Wir lüften das Geheimnis in unserem Whitepaper.



## Mehr Leistung für Dynamics 365

Benutzer\*innen ohne Programmierkenntnisse können Daten auswerten und visualisieren, individuelle Geschäftsanwendungen entwickeln, wiederkehrende Abläufe automatisieren und vieles mehr. Wie? Mithilfe der Microsoft Power Platform, die sich auf die Low-Code-Anwendungen Power Apps, Power BI, Power Automate und Power Virtual Agents stützt. In unserem exklusiven Whitepaper lernen Sie mehr über das Low-Coding-Konzept und wie es Dynamics 365 noch leistungsstärker macht.



## Maßgeschneiderte Apps für Ihre Branche

Die Projektmanagement-Lösungen von proMX erfüllen ganz besondere Anforderungen, die viele Unternehmen stellen. Lernen Sie im Whitepaper fünf Fallbeispiele kennen.

# Wir unterstützen Sie bei Ihrer digitalen Transformation

Der ideale Partner bei der digitalen Transformation ist nicht nur ein Experte, was Theorie und Technologie angeht. Er kennt sich auch in der Branche des Kunden aus. Unsere Berater\*innen sind mit den Prozessen, Prioritäten und Herausforderungen unterschiedlicher Branchen vertraut. Kontaktieren Sie uns!

[www.proMX.net](http://www.proMX.net)

 **look@proMX.net**

 **+49 (9 11) 81 52 3-0**

 **+1 (786) 600-3688**

