

Es ist viel zu beachten bei Konfiguration, Lizenzierung und Datenablage

Bericht vom Januar Stammtisch der Arbeitsgruppe Dyn NAV/BC

Wie kann eine Migration von Microsoft Dynamics 365 Business Central on prem in die Cloud gelingen, welche Schritte sind sinnvollerweise nacheinander abzuarbeiten, wie kann eine Unterstützung des Migrationsprozesses durch Microsoft aussehen, welche Lizenzbedingungen sind unbedingt zu beachten und mit welchen Kosten muss letztendlich gerechnet werden – das waren die Kernthemen des rund zweistündigen online mbuf Dyn NAV Stammtisches am 25.01.2024.

Um deutlich mehr Licht in die oben genannten Themenbereiche zu bringen, hatte man sich das Wissen hochkarätiger Insider aus dem Hause Microsoft und von Ciellos gesichert: Aus Dänemark war **Fredrik Hietala** zugeschaltet, ehemaliger Produktmanager bei Navision und seit vielen Jahren Dynamics Navision / D365 Business Central Program Manager bei Microsoft. Aus Montreal steuerte **Andrii Soroka**, Technical Expert für Dynamics Navision / D365 Business Central sein Knowhow bei. Aus Richmond Hill in Ontario brachte **Valery Moskalenko**, Senior Technical Consultant und D365 DevOps Manager bei Ciellos, seine Erfahrung und Insights ein.

Fredrik Hietala stellte die Struktur und Aufgaben der „Concierge Presales Services“ vor. Wir kennen den Begriff Concierge aus dem Französischen, wo er die Person beschreibt, die für das Einbuchen im Hotel zuständig ist. Die Concierge Presales Services bei Microsoft umfassen einen mehrstufigen Prozess aus sechs ein- bis zweistündigen Workshops, die zur Abklärung wichtiger Parameter beim Umstieg von Business Central on prem in die Cloud dienen. Bernd Lang von Voith berichtete von deren Erfahrungen mit dem „Concierge Presales Services“ und konnte ein durchweg positives Feedback geben.

Ganz klare und eindeutige Aussage: Je genauer und intensiver im Rahmen dieser Workshops Dinge wie zum Beispiel Schnittstellen zu anderen Systemen (ERP und non-ERP), mögliche und angedachte Speicherkonzepte oder Roadmaps für die Umsetzung diskutiert und festgelegt werden, desto leichter fällt in der Umsetzungsphase der Umstieg.

Der Kontakt zur Nutzung der Concierge Presales Services kann über den bisherigen betreuenden Microsoft Partner erfolgen oder direkt über ein „[Dynamics 365 Business Central Concierge Nomination Form](https://aka.ms/bcconcierge)“ Formblatt (<https://aka.ms/bcconcierge>).

Umstiege auf neuere Versionen oder die Migration in die Cloud gehen immer mit einer notwendigen Anpassung der Lizenzen einher. Lizenz- und damit letztlich auch Kostenfragen sind bei Veränderungen in der Lösungslandschaft meist auch entscheidungsrelevant.

Das Lizenzmodell wurde bekannterweise von ehemals „concurrent user“ auf jetzt „named user“ umgestellt. Doch was sind die wesentlichen Lizenzparameter?

- Die Basis-Lizenzmodelle Premium und Essentials unterscheiden sich im Wesentlichen durch den bereitgestellten Speicherplatz (2 bzw. 3 GB/User).
- Weiterer Speicherplatz kann genauso hinzugebucht werden wie weiteres Environment (z.B. Sandboxes) oder Lizenzen für bestimmte Hardwareumgebungen.
- Werden Daten z.B. aus der Produktion an bestimmten Stellen gesammelt (Pooling), muss trotzdem jeder Zugriff von jedem User lizenziert sein. Insbesondere bei automatisierten Zugriffen ist hierauf gesondert ein Augenmerk zu richten (Stichwort Multiplexing), will man compliant bleiben.

- Ein User darf innerhalb eines Tenant mit einer Lizenz auf mehrere Datenbanken zugreifen. Das sollte Anlass sein, sich in den Anwenderunternehmen auch über die Tenantstruktur Gedanken zu machen.

Auf die einzelnen in dieser Runde vorgestellten Details kann hier aus Platzgründen nicht eingegangen werden. Wer Fragen hat, kann diese gerne über die mbuf MS Teams Plattform an die Community stellen.

Wenn man weiß, wie kompliziert Lizenzrecht sein kann (siehe oben), dann wird man bei der Festlegung der Migrationsstrategie neben rein technischen Aspekten auch auf lizenzrechtliche Fragestellungen einzugehen haben.

Wichtig ist auch, in welcher Umgebung welche Applikation laufen soll, wo welche Daten in welchen Datenbanken gehalten werden, wer wann welche Daten nutzt, wie diese Daten gesichert werden, wie Schnittstellen konfiguriert werden sollten und wie man die Daten auswerten kann. Und damit ist man dann auch im Bereich der Strategie-Betrachtungen angekommen.

Andrii Soroka gab sehr tiefgreifend und detailliert Einblicke in die Möglichkeit der Datenspeicherung und Datenauswertung im Bereich Business Central - z.B. auch den Hinweis, dass Auswertungen aus einer vorher replizierten Datenbank, die dann read-only gesetzt wurde, deutlich schneller sein können. Dass Auswertungen auch über mehrere Datenbanken hinweg (z.B. mehrere Tochterunternehmen) möglich sind, dürfte den Insidern bekannt gewesen sein. Neu war sicherlich der Hinweis, dass Auswertungen auch über verschiedene Tenants hinweg möglich sind.

Generell lautete die Empfehlung – zumindest für größere Unternehmen – Daten aus der eigentlichen Business Central Datenbank in einen Datastore (der z.B. auch auf Azure liegen könnte) auszulagern und die Business Central Datenbank regelmäßig zu komprimieren. Aus dem Teilnehmerkreis kam der Hinweis, dass man dann aber ein besonderes Augenmerk darauf haben müsse, dass die Belege (z.B. Eingangs- oder Ausgangsrechnungen) revisions- und manipulationssicher abgelegt werden, damit man im Falle von Audits oder Steuerprüfungen auf der sicheren Seite sei.

Es tauchte ferner die Frage auf, inwieweit eine Integration von Dynamics D365 for Finance & Operations und Business Central sinnvoll umgesetzt werden kann. Valery Moskalenko ging auf dieses Szenario näher ein und zeigte Wege auf, wie eine solche Integration gelingen kann.

Fazit:

Das Thema Datenablage und Zugriffsmöglichkeiten auf die gesammelten Daten sprengte schon fast den Zeitrahmen dieses online Stammtisches. Es gibt für diese Arbeitsgruppe auch für die Zukunft noch viele Themen. Beim Wetterbericht würde man es vielleicht so ausdrücken: Der Nebel hat sich ein wenig gelichtet, aber von klaren Sicht kann noch lange keine Rede sein. Oder anders ausgedrückt: Die Anforderung an die Systembetreuer von Dynamics Business Central Umgebungen in den Unternehmen sind hoch, sehr firmenspezifisch und gehen sicherlich weit über das Technische hinaus. Ohne eine gute externe Unterstützung dürfte man da ziemlich verloren sein.

Ein unmittelbarer Follow-Up Termin zu diesem Stammtisch findet am 26.02.2024 statt. Schwerpunkt diesmal: das Thema Plattform-Strategie.

Fredrik Hietala liefert an diesem Termin einige Insights aus der Sicht von Microsoft, um die Vor-/ Nachteile von

- On Premise

- Infratructure-as-a-Service
- Platform-as-a-Service
- Software-as-a-Service

im Hinblick auf Dynamics 365 BC besser bewerten zu können.

Bei diesem Termin geht es auch die Ermittlung der TCO (Total Cost of Ownership) für den Usecase SaaS und Bernd Lang (Voith) wird speziell dazu auch von den Erkenntnissen berichten, die im eigenen Projekt gesammelt wurden. *Karl Gerd Zimmermann*