

*Daten & Fakten*

## **Microsoft Business Solutions**

---

### **Profil von Microsoft Business Solutions (MBS)**

Microsoft Business Solutions ist ein Teil der Microsoft Business Division (MBD). Diese Geschäftseinheit ist für die Entwicklung und Vermarktung von Software und software-basierten Services der Produktlinien Microsoft Office System und Microsoft Dynamics zuständig. Die Lösungen des Geschäftsbereichs wenden sich an Unternehmen und helfen dort, die Produktivität des einzelnen Mitarbeiters, eines Teams oder die der gesamten Firma zu steigern. Innerhalb von MBD entwickelt Microsoft Business Solutions unter der Dachmarke Microsoft Dynamics vollständig integrierte Unternehmensanwendungen für kleine Unternehmen, den Mittelstand sowie große Organisationen und Geschäftseinheiten global handelnder Konzerne.

Mit Microsoft Dynamics bietet MBD Lösungen für Enterprise Ressource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM), für die Finanz- und Ressourcenplanung, das Management von Kunden- und Lieferantenbeziehungen sowie für die Geschäftsdatenanalyse. Sie ermöglichen eine durchgängige Automatisierung von Geschäftsabläufen zwischen Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und Partnern, optimieren Unternehmensprozesse und unterstützen strategische Unternehmensziele.

Zentraler Bestandteil des Geschäftsmodells von Microsoft Business Solutions ist das indirekte Vertriebskonzept. Hierzu arbeitet das Unternehmen bundesweit mit 550 weltweit mit über 10.000 besonders qualifizierten Vertriebs- und Implementierungspartnern zusammen. Diese sind meist mittelständische Systemhäuser mit langjähriger Erfahrung in verschiedenen Branchen. Mit ihrem speziellen Know-how realisieren sie Firmenanwendungen für individuelle Geschäftsabläufe auf Basis der Lösungen von Microsoft Business Solutions. Bislang wurden in Deutschland über 200 Branchen- und Speziallösungen qualifiziert.

## Produkte von Microsoft Business Solutions

- **Microsoft Dynamics NAV** ist die kaufmännische Softwarelösung für kleine und mittelständische Unternehmen. Mit mehr als 70.000 Installationen und 1,2 Millionen Nutzern weltweit gehört Dynamics NAV zu den Unternehmenslösungen mit der höchsten Verbreitung im Mittelstand. Sie ist schnell einzuführen und einfach den Anforderungen unterschiedlicher Branchen anzupassen. Die Version Dynamics NAV 2009 ist seit November 2008 auf dem deutschen Markt verfügbar. Sie bietet neben einer vollständigen Integration in das 2007 Microsoft Office System eine Benutzeroberfläche, die an Microsoft Office Outlook angelehnt ist. Microsoft Dynamics NAV 2009 bietet dabei erstmals die Möglichkeit, die herkömmliche Arbeitsweise eines Anwenders durch einen neuen Aufbau abzulösen. 21 so genannte „Rollenzentren“ versorgen den Mitarbeiter mit Daten, Werkzeugen und aufgabenrelevanten Funktionen, auf die er über eine einzige Oberfläche Zugriff hat. Diese Rollen entsprechen den wichtigsten Jobfunktionen innerhalb eines klassischen mittelständischen Betriebs. Sie helfen noch effizienter, die täglichen Aufgaben eines Mitarbeiters an Hand seiner Funktion im Betrieb zu priorisieren und die zentralen Anforderungen an seine individuelle Funktion in der Firma zu meistern. Knapp ein Jahr nach dem Marktstart der ERP-Mittelstandslösung hat Microsoft im Oktober 2009 ein wichtiges Update vorgestellt. Das erste Service Pack erweitert Dynamics NAV um neue Darstellungsmöglichkeiten auf Basis von Silverlight. Zu den weiteren Funktionen des SP1 zählen eine optimierte Dateneingabe, verbesserte Filteroptionen sowie eine direkte Verbindung eines Nutzers mit dem Internet aus seinem Rollenzentrum heraus.
- **Microsoft Dynamics AX** ist die skalierbare Unternehmenssoftware für den international ausgerichteten und gehobenen Mittelstand sowie für Großunternehmen und Konzernniederlassungen in aller Welt. Mit der echten 3-Tier-Architektur ist Microsoft Dynamics AX 2009 eine der modernsten ERP-Lösungen auf dem Markt. Sie deckt die gesamte Bandbreite aller ERP-Funktionalitäten ab, insbesondere die Analyse-, Planungs- und Reportingaufgaben innerhalb einer betrieblichen Organisation. Dynamics AX integriert alle relevanten Firmendaten für die Unternehmensplanung und ist mehrwährungs- beziehungsweise mehrsprachenfähig. Landesversionen bilden die fiskalischen Anforderungen am jeweiligen Einsatzort ab. Zudem besteht die Möglichkeit, kyrillische, lateinische, asiatische und arabische Oberflächen in einer zentralen Installation parallel zu betreiben. Die Gestaltung der Software orientiert sich an der täglichen Arbeitsweise des Anwenders. Sie stellt rollenbasierte Werkzeuge sowie die vertraute Arbeitsoberfläche der Microsoft

Office-Programme bereit. Microsoft Dynamics AX 2009 hilft, die wachsende organisatorische Komplexität von Unternehmen mit mehreren Standorten, Landesgesellschaften, fiskalischen Anforderungen und Sprachen zu vereinfachen und in einem zentralen System abzubilden. Microsoft bietet mit Microsoft Dynamics AX zugleich eine Industrie-Plattform. Diese enthält bereits im Standard Erweiterungen für Wirtschaftsbereiche wie die diskrete Fertigung, die Prozessfertigung sowie für Dienstleistungsunternehmen. „Microsoft Dynamics AX for Retail“ gehört ebenfalls zu diesen vertikalen Anwendungen. Kunden, erhalten mit ihr eine vollständige Einzelhandelslösung „out-of-the-box“. Sie integriert alle ERP-Aufgaben eines Retailers in einem Produkt – angefangen vom Point-of-Sale, über das Store-Management und die Lieferkette bis hin zu Back-Office-Anforderungen. Auf Basis dieser vertikalen Plattformen haben Partner die Möglichkeit, kundenindividuelle Branchenlösungen zu entwickeln. In einer Untersuchung zum ERP-Markt für mittelständische Kunden hat das Analystenhaus Gartner im Sommer 2009 die Leistungsfähigkeit der wichtigsten Anbieter für Unternehmenssoftware verglichen. Microsoft Dynamics AX stuften die Marktforscher dabei als das einzig führende Produkt ein. Sie bewerteten vor allem die rollenbasierte Anwenderführung der Software im Stil von Microsoft Office als zentrale Stärke der Lösung.

- **Microsoft Dynamics CRM** wurde entwickelt, um Unternehmen aller Größen beim Aufbau und der Pflege Gewinn bringender Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Partnern zu unterstützen. Aufgrund der offenen Architektur wird Dynamics CRM darüber hinaus bei der Steuerung und Optimierung jeglichen Beziehungsmanagements eingesetzt, so zum Beispiel im Patienten- oder Mitarbeitermanagement. Seit 2008 ist die neue Version 4.0 erhältlich. Dynamics CRM ist ebenfalls mehrsprachen- und mehrwährungsfähig, so dass jeder Anwender individuell eine von 25 angebotenen Sprachen wählen kann. Eine besondere Stärke ist die Unterstützung der fundierten Entscheidungsfindung im Unternehmen durch leistungsfähige Business Intelligence-Funktionen (BI). Microsoft Dynamics CRM lässt sich leicht an spezifische Anforderungen anpassen und ist eng mit Microsoft Office verzahnt. Diese Integration in eine vertraute Arbeitsumgebung sorgt für kurze Einarbeitungsphasen und eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern. Microsoft Dynamics CRM kann neben dem klassischen Lizenzkauf auch als Hosting-Modell lizenziert werden an. Für diesen Fall bieten Microsoft-Partner optimierte Mietmodelle für Dynamics CRM an, die in Funktionsumfang und Anpassungs- sowie Integrationsmöglichkeiten der Vor-Ort-Installation entsprechen. Einziger Unterschied ist hier das Abrechnungsmodell: Beim Hosting werden jeweils die Nutzer auf monatlicher Basis in Rechnung gestellt, die tatsächlich zum Einsatz kommen. 2008 hat

Microsoft zusätzlich eine Reihe kostenloser Erweiterungen der CRM-Lösung vorgestellt. Diese gestatten es Anwendern, Business-Intelligence-Funktionen zu nutzen, Self-Service-Portale aufzubauen oder ihre Eventplanung mit Dynamics CRM zu koppeln. Die Erweiterungen wurden im Oktober 2009 um einen „Social Networking Accelerator“ ergänzt. Die Einbindung von Web-Plattformen wie Twitter oder Facebook erlaubt es nun, Online-Dialoge zu verfolgen, Meinungsführer zu identifizieren sowie neue Kommunikationskanäle zur Zielgruppe zu entwickeln.

## **Kennzahlen**

### **Management:**

- Weltweit: Kirill Tatarinov, Corporate Vice President, Microsoft Business Solutions. Er berichtet an Stephen Elop, President der Microsoft Business Division der Microsoft Corporation.
- In Deutschland: Direktor MBS: Jochen Wießler

### **Geschäftsergebnisse:**

Umsatz der Microsoft Business Division im Geschäftsjahr (endet jeweils 30. Juni)

- 2009: 18,894 Milliarden US-Dollar
- 2008: 18,929 Milliarden US-Dollar
- 2007: 16,402 Milliarden US-Dollar

### **Installationen:**

- Gesamtzahl aller Kunden von Microsoft Business Solutions weltweit (installierte Basis): mehr als 300.000
- Microsoft Dynamics AX Installationen weltweit: 12.000; in Deutschland: 1.100
- Microsoft Dynamics NAV Installationen weltweit: 70.000; in Deutschland: 15.500
- Installationen von Microsoft Dynamics CRM weltweit: über 20.000 mit mehr als einer Millionen Anwendern in über 80 Ländern; in Deutschland: 1.000

Stand: Januar 2010

Presserückfragen bitte unter [prserv@microsoft.com](mailto:prserv@microsoft.com)

[www.microsoft.de/presse](http://www.microsoft.de/presse)