Think BIGGER

DEEP DIVE FÜR FACHLEUTE

Dynamics 365: ERP, CRM, Power Platform und Azure im Microsoft-Oekosystem

Wie Microsoft Dynamics 365 aufgebaut ist, welche Apps es gibt und wann welche Variante passt

Autor	Erhard Rainer
Veröffentlicht	26.04.2026
Aktualisiert	26.04.2026
Umfang	ca. 15 Min. Lesezeit
Online	www.thinkbigger.at/wissen/dynamics-365/

Inhalt

Executive Summary 2
Was Dynamics 365 ist 2
Historische Einordnung: Von AX, NAV und CRM zu Dynamics 365 3
Die Produktlandkarte 3
ERP in Dynamics 365: Business Central oder Finance/Supply Chain? 4
Dynamics 365 als Nachfolger von AX 6
CRM und Customer Engagement 7
Dataverse: Die gemeinsame Daten- und App-Schicht 8
Power Platform: Erweiterung ohne klassischen ERP-Kernumbau 8
Azure, Integration und moderne Datenarchitektur 9
Typische Zielgruppen 9
Branchenfit 10
Implementierung: Warum Dynamics-Projekte trotzdem ERP-Projekte bleiben 10
Auswahlentscheidung: Wann Dynamics 365 passt 11
Vergleich mit SAP, Oracle und BMD 11
Praxisleitfragen vor einer Entscheidung 11
Fazit 12
Weiterführende Quellen 12

Dynamics 365 ist keine einzelne Software, sondern eine Produktfamilie für Unternehmensprozesse. Genau hier entsteht in der Praxis die meiste Verwirrung: Manche meinen mit Dynamics 365 das frühere Dynamics AX, andere meinen Business Central, wieder andere denken an CRM, Sales, Customer Service oder Field Service. Technisch gehören alle diese Anwendungen zur Microsoft-Business-Applications-Welt, fachlich adressieren sie aber sehr unterschiedliche Zielgruppen.

Wer Dynamics 365 richtig einordnen will, muss drei Ebenen trennen. Erstens gibt es ERP-Apps für Finanzwesen, Supply Chain, Warenwirtschaft, Produktion, Projekte und kaufmaennische Kernprozesse. Zweitens gibt es CRM- und Customer-Engagement-Apps für Vertrieb, Marketing, Service, Aussendienst und Kundeninteraktion. Drittens gibt es die Plattformschicht aus Dataverse, Power Platform, Power BI, Microsoft Fabric, Azure und Microsoft 365. Der eigentliche Reiz von Dynamics 365 liegt darin, dass diese Ebenen nicht isoliert gedacht werden, sondern als gemeinsames Microsoft-Oekosystem.

Executive Summary

Dynamics 365 ist Microsofts moderne Business-Applications-Familie. Sie umfasst ERP, CRM, Service, Commerce, Projekte, HR-nahe Funktionen und Plattformdienste. Der Begriff ist deshalb breiter als ein klassisches ERP-System.

Für ERP-Fragen sind vor allem zwei Produktlinien wichtig: Dynamics 365 Business Central und Dynamics 365 Finance/Supply Chain Management. Business Central richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, die ein integriertes, relativ schlankes ERP brauchen. Dynamics 365 Finance und Dynamics 365 Supply Chain Management richten sich an größere und komplexere Organisationen, besonders wenn mehrere Gesellschaften, Länder, Produktionsprozesse, Lagerstrukturen oder globale Finanzprozesse abgebildet werden müssen.

Für ehemalige AX-Kunden ist Dynamics 365 die strategische Nachfolgeplattform. Microsoft Dynamics AX 2012 war die letzte grosse On-Premises-Generation der Axapta-/AX-Linie. Die fachliche Nachfolge liegt heute vor allem in Dynamics 365 Finance, Dynamics 365 Supply Chain Management, Commerce, Project Operations und weiteren Apps. Es handelt sich aber nicht um ein simples Update. Eine AX-Migration ist meist ein Architektur-, Prozess- und Datenprojekt.

Für CRM-Fragen sind Dynamics 365 Sales, Customer Service, Field Service, Customer Insights und verwandte Apps relevant. Sie laufen stärker auf Dataverse und verbinden sich eng mit Power Platform, Teams, Outlook, Copilot und Microsoft 365.

Der zentrale Unterschied zu klassischen ERP-Systemen wie SAP oder Oracle liegt in der Plattformlogik. Dynamics 365 ist nicht nur ein ERP-Kern mit Modulen, sondern ein Baukasten aus Business Apps, Low-Code, Datenplattform, BI, Workflow-Automatisierung und Azure-Integration. Das kann sehr stark sein, wenn ein Unternehmen Microsoft bereits strategisch nutzt. Es kann aber auch zu Komplexität führen, wenn Architektur, Governance und Datenmodell nicht sauber geführt werden.

Was Dynamics 365 ist

Dynamics 365 ist die Marke für Microsofts Unternehmensanwendungen. Darunter fallen mehrere Apps, die unterschiedliche fachliche Domaenen abdecken:

- ERP für Finance, Supply Chain, Warenwirtschaft, Produktion, Projekte und kaufmaennische Prozesse
- CRM für Vertrieb, Kundenservice, Marketing und Kundeninteraktion

- Field Service für Aussendienst, Technikersteuerung und Serviceauftraege
- Commerce für Retail, POS und Omnichannel-Handel
- Human Resources für HR-nahe Kernprozesse
- Project Operations für projektorientierte Unternehmen
- Plattformintegration über Dataverse, Power Platform, Power BI, Fabric und Azure

Diese Breite ist Fluch und Segen zugleich. Sie erlaubt es, Unternehmensprozesse über App-Grenzen hinweg zu verbinden. Sie macht aber auch eine saubere Begriffsklaerung notwendig. Wer "wir führen Dynamics 365 ein" sagt, hat noch nicht gesagt, ob es um ein ERP-Projekt, ein CRM-Projekt, ein Field-Service-Projekt, ein Data-Platform-Projekt oder eine Kombination daraus geht.

Historische Einordnung: Von AX, NAV und CRM zu Dynamics 365

Microsoft Dynamics entstand nicht aus einem einzigen Produkt. Microsoft kaufte und entwickelte mehrere ERP- und CRM-Linien weiter:

Historische Produktlinie	Herkunft / Rolle	Moderne Einordnung
Axapta / Dynamics AX	Enterprise-ERP für mittelgrosse und grosse Unternehmen	Dynamics 365 Finance, Supply Chain Management, Commerce, Project Operations
Navision / Dynamics NAV	ERP für kleine und mittlere Unternehmen	Dynamics 365 Business Central
Great Plains / Dynamics GP	stark in Nordamerika, Finance- und Mittelstands-ERP	Bestandsprodukt, strategisch weniger zentral als Business Central
Solomon / Dynamics SL	projektorientierte Organisationen	Bestandsprodukt, teilweise durch moderne Project-/Finance-Apps abgeloest
Dynamics CRM	Vertrieb, Marketing, Service	Dynamics 365 Sales, Customer Service, Field Service, Customer Insights

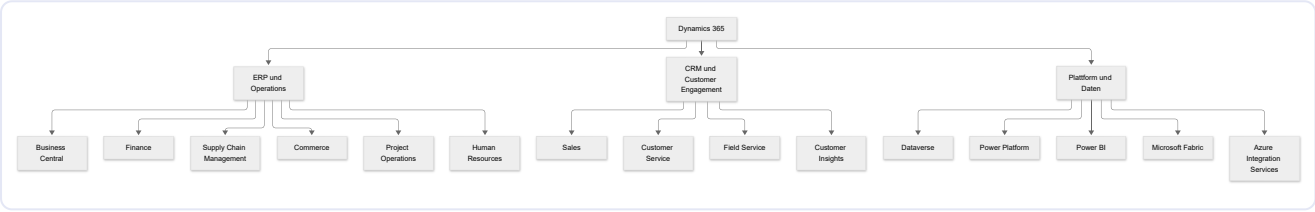
Diese Herkunft erklärt, warum Dynamics 365 in der Praxis mehrere Sprachen spricht. Ein ehemaliger AX-Berater denkt in Finance and Operations, ein NAV-Berater denkt in Business Central, ein CRM-Berater denkt in Dataverse, Entitaeten, Leads, Opportunities und Cases. Ein modernes Dynamics-365-Projekt muss diese Welten zusammenbringen.

Die Produktlandkarte

Die folgende Übersicht ordnet die wichtigsten Dynamics-365-Apps fachlich ein.

App	Primäre Domaene	Typische Zielgruppe
Dynamics 365 Business Central	ERP für KMU	kleine und mittlere Unternehmen, wachsender Mittelstand
Dynamics 365 Finance	Enterprise Finance	größere Unternehmen, internationale Finanzorganisationen
Dynamics 365 Supply Chain Management	Supply Chain, Produktion, Lager, Planung	Industrie, Handel, Distribution, komplexe Logistik
Dynamics 365 Commerce	Retail, POS, Omnichannel	Filialhandel, E-Commerce, Omnichannel-Retail

App	Primäre Domaene	Typische Zielgruppe
Dynamics 365 Project Operations	Projektgeschaeft	Consulting, Engineering, Professional Services, Projektorganisationen
Dynamics 365 Human Resources	HR-Kernprozesse	Organisationen mit Microsoft-HR-Strategie; Payroll meist lokal/angebunden
Dynamics 365 Sales	CRM, Vertrieb	B2B- und B2C-Vertriebsorganisationen
Dynamics 365 Customer Service	Kundenservice, Case Management	Servicecenter, Supportorganisationen
Dynamics 365 Field Service	Aussendienst, Techniker, Vor-Ort-Service	Serviceunternehmen, Anlagenservice, Wartung
Dynamics 365 Customer Insights	Kundendaten, Journeys, Marketing-nahe Funktionen	Marketing, Customer Data Platform, Personalisierung



ERP in Dynamics 365: Business Central oder Finance/Supply Chain?

Die wichtigste ERP-Entscheidung innerhalb von Dynamics 365 lautet: Business Central oder Finance/Supply Chain Management? Beide sind ERP-Systeme, aber nicht für dieselbe Komplexitaetsklasse gebaut.

Dynamics 365 Business Central

Business Central ist das moderne Microsoft-ERP für kleine und mittlere Unternehmen. Es ist aus der NAV-/Navision-Welt hervorgegangen und deckt typische kaufmaennische Prozesse ab: Finanzbuchhaltung, Einkauf, Verkauf, Lager, Projekte, Service, einfache Fertigung, Planung und Reporting.

Business Central passt besonders gut, wenn:

- ein Unternehmen schnell ein integriertes ERP braucht
- Finanzwesen, Einkauf, Verkauf und Lager im Vordergrund stehen
- Prozesse standardisierbar sind
- die Organisation klein bis mittelgross ist
- Microsoft 365, Outlook, Teams und Excel intensiv genutzt werden
- regionale Erweiterungen über Partnerloesungen abgedeckt werden können
- ein geringerer Implementierungsaufwand wichtiger ist als maximale Enterprise-Tiefe

Business Central kann viel, sollte aber nicht mit einem Konzern-ERP verwechselt werden. Wenn viele Länder, komplexe Intercompany-Prozesse, grosse Produktionsnetzwerke, ausgepraegte Lagerautomation oder sehr hohe Transaktionsvolumina eine Rolle spielen, ist meist Finance/Supply Chain Management die passendere Dynamics-Linie.

Dynamics 365 Finance

Dynamics 365 Finance ist die Enterprise-Finance-App der Dynamics-Welt. Sie deckt Hauptbuch, Debitoren, Kreditoren, Bank, Anlagen, Kostenrechnung, Budgetierung, Finanzberichte, Steuern, Periodenabschluss, Intercompany und globale Finanzprozesse ab.

Finance passt besonders gut, wenn:

- mehrere Gesellschaften und Länder abgebildet werden müssen
- globale Finanzprozesse und Governance wichtig sind
- Intercompany, Konsolidierungslogik und zentrale Finanzsteuerung relevant sind
- der Finanzbereich stark mit Supply Chain, Projekten oder Commerce verbunden ist
- ein Unternehmen aus AX 2012 oder Dynamics 365 Finance and Operations migriert

Dynamics 365 Supply Chain Management

Supply Chain Management deckt die operativen ERP-Prozesse ab: Produktinformationen, Einkauf, Lager, Warehouse Management, Master Planning, Produktion, Asset Management, Qualität und Auftragsabwicklung.

Supply Chain Management passt besonders gut, wenn:

- Lager- und Produktionsprozesse komplex sind
- Materialbedarfsplanung und Disposition zentral sind
- mehrere Standorte oder Lagerorte koordiniert werden
- Fertigung, Qualität, Wartung oder Asset Management integriert werden sollen
- ein ehemaliges AX-System mit Supply-Chain-Funktionen abgeloest wird

Business Central vs. Finance/Supply Chain Management

Kriterium	Business Central	Finance/Supply Chain Management
Zielgruppe	KMU, wachsender Mittelstand	gehobener Mittelstand, Enterprise, internationale Organisationen
Herkunft	NAV / Navision	AX / Axapta
Implementierung	meist schneller und schlanker	umfangreicher, stärker architektur- und prozessgetrieben
Prozesskomplexitaet	Standardprozesse, moderate Komplexität	komplexe Finanz-, Supply-Chain- und Produktionsprozesse
Internationalitaet	möglich, aber begrenzter	für komplexere Multi-Company-/Multi-Country-Setups ausgelegt
Erweiterung	AL, Extensions, AppSource, Power Platform	X++, Extensions, Data Entities, Power Platform, Azure
Typisches Risiko	Unterschaetzung späterer Skalierung	Ueberdimensionierung oder zu viel Altcustomizing

Eine einfache Faustregel lautet: Business Central ist richtig, wenn ein Unternehmen ein breites, modernes Mittelstands-ERP braucht. Finance/Supply Chain Management ist richtig, wenn die Prozess- und Organisationskomplexitaet bereits Enterprise-Niveau erreicht.

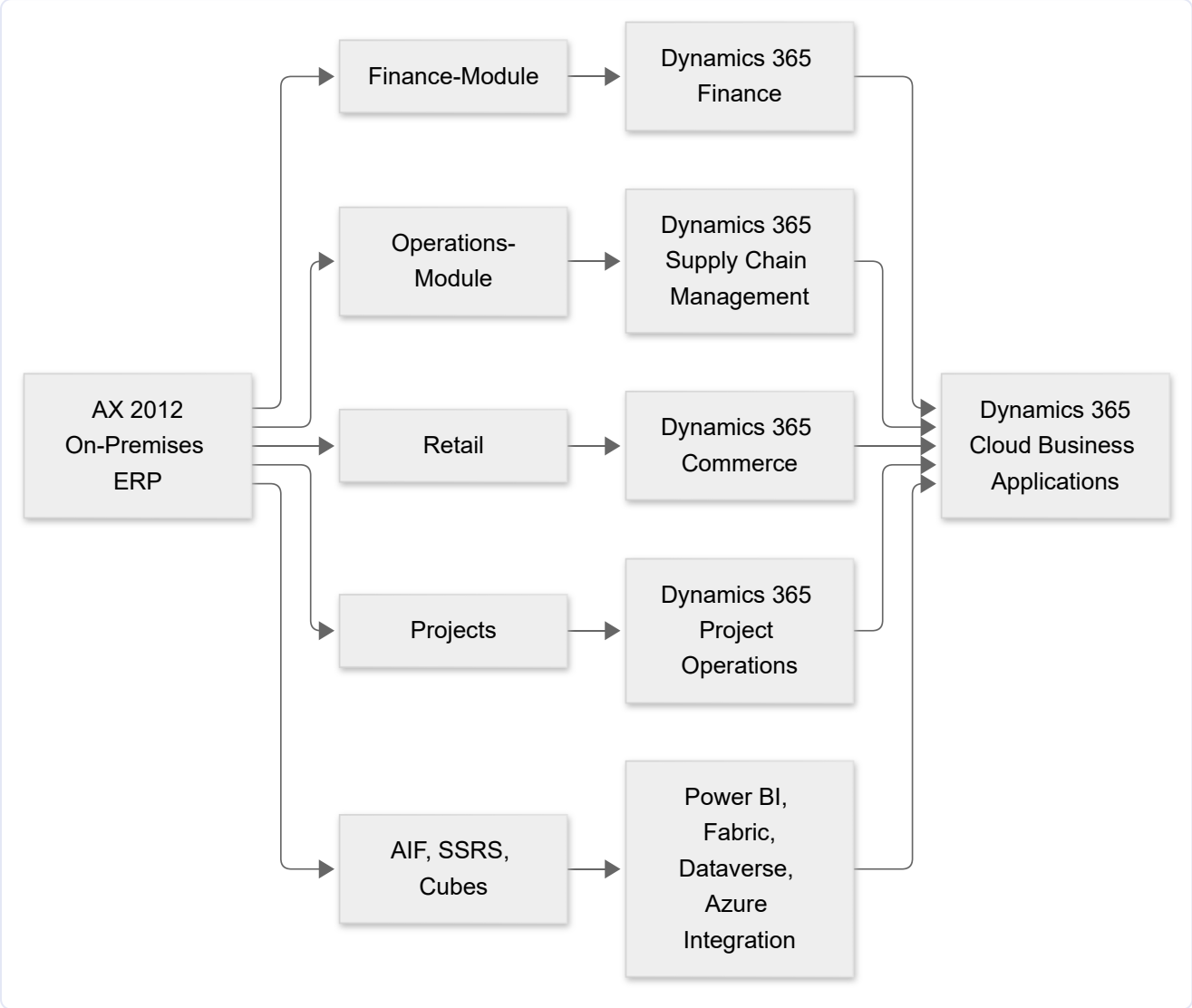
Dynamics 365 als Nachfolger von AX

Für AX-Kunden ist Dynamics 365 der strategische Zielpfad. Trotzdem sollte man sehr vorsichtig mit dem Satz "Dynamics 365 ist der Nachfolger von AX" umgehen. Fachlich stimmt er. Technisch und organisatorisch ist er zu kurz.

AX 2012 war eine On-Premises-orientierte ERP-Suite mit Modulen, AOS-Servern, AOT, X++, SQL Server, SSRS, AIF und einem stark integrierten Modell. Dynamics 365 Finance/Supply Chain Management ist cloud-orientiert, lifecycle-gesteuert, stärker modularisiert und enger mit Azure, Power Platform, Dataverse und moderner Datenintegration verbunden.

Die typische Zuordnung sieht so aus:

AX-2012-Bereich	Moderne Dynamics-365-Zielwelt
General Ledger, AP, AR, Bank, Fixed Assets	Dynamics 365 Finance
Cost Accounting, Budgeting, Financial Reporting	Dynamics 365 Finance, Power BI, Fabric
Procurement, Inventory, Warehouse	Dynamics 365 Supply Chain Management
Production, Master Planning, Quality	Dynamics 365 Supply Chain Management
Retail	Dynamics 365 Commerce
Project Management and Accounting	Dynamics 365 Project Operations und Finance
Human Resources	Dynamics 365 Human Resources oder angebundene HR-/Payroll-Loesungen
Service Management	Dynamics 365 Field Service, Customer Service, Supply Chain Management
SSRS, Cubes, Management Reporter	Power BI, Electronic Reporting, Fabric, Data Lake
AIF und klassische Services	Data Entities, OData, Business Events, Dual-write, Azure Integration Services



Die entscheidende Frage in AX-Migrationsprojekten lautet deshalb nicht: "Wie bekommen wir alles aus AX nach Dynamics 365?" Die bessere Frage lautet: "Welche Prozesse sollen in Zukunft im Standard laufen, welche Erweiterungen bleiben wirklich nötig und welche Daten brauchen wir operativ, historisch oder analytisch?"

CRM und Customer Engagement

Dynamics 365 ist nicht nur ERP. Ein grosser Teil der Produktfamilie liegt im CRM- und Customer-Engagement-Bereich.

Dynamics 365 Sales

Sales unterstützt Leads, Opportunities, Accounts, Kontakte, Aktivitaeten, Forecasts, Angebotsprozesse und Vertriebssteuerung. Es ist besonders relevant für B2B-Vertrieb, Key Account Management und Organisationen, die ihre Vertriebspipeline systematisch steuern wollen.

Dynamics 365 Customer Service

Customer Service bildet Cases, Serviceprozesse, Wissensdatenbanken, SLAs, Omnichannel-nahe Interaktionen und Supportorganisationen ab. Es eignet sich für Unternehmen, die Kundenanfragen strukturiert erfassen, priorisieren, bearbeiten und auswerten wollen.

Dynamics 365 Field Service

Field Service ist für Vor-Ort-Service gebaut: Techniker, Ressourcenplanung, Arbeitsauftraege, Einsatzplanung, mobile App, Ersatzteile und Servicehistorie. Es ist besonders stark, wenn Service nicht nur ein Ticket ist, sondern physische Arbeit an Anlagen, Maschinen, Gebaeuden oder Geraeten auslöst.

Dynamics 365 Customer Insights

Customer Insights buendelt kundendaten- und journey-orientierte Funktionen. Es ist relevant, wenn Unternehmen Kundendaten zusammenfuehren, segmentieren und für personalisierte Kommunikation oder Marketingprozesse verwenden wollen.

Dataverse: Die gemeinsame Daten- und App-Schicht

Dataverse ist eine zentrale Datenplattform für viele Dynamics-365- und Power-Platform-Szenarien. Es speichert Business-Daten in Tabellen, verwaltet Beziehungen, Rollen, Sicherheit, Business Rules, Workflows und Integrationen. Besonders CRM-nahe Dynamics-Apps wie Sales, Customer Service und Field Service arbeiten stark mit Dataverse.

Für ERP-Apps ist die Beziehung differenzierter. Finance und Supply Chain Management haben ihre eigene Daten- und Applikationsarchitektur. Sie können aber mit Dataverse verbunden werden, etwa über Dual-write, virtuelle Tabellen, Datenereignisse oder Integrationsmuster. Business Central kann ebenfalls mit Dataverse und Sales integriert werden.

Man sollte Dataverse deshalb nicht als "die eine Dynamics-Datenbank" missverstehen. Es ist eine wichtige Plattformschicht, aber nicht jedes Dynamics-365-Produkt speichert seine operativen Daten identisch darin.

Power Platform: Erweiterung ohne klassischen ERP-Kernumbau

Power Platform besteht vor allem aus Power Apps, Power Automate, Power BI, Power Pages und Copilot Studio. Für Dynamics 365 ist sie wichtig, weil sie Erweiterungen aus dem ERP- oder CRM-Kern herausloesen kann.

Typische Einsatzmuster sind:

- Power Apps für einfache Fachbereichsanwendungen
- Power Automate für Genehmigungen, Benachrichtigungen und Workflows
- Power BI für Reporting und Dashboards
- Power Pages für Portale
- Copilot Studio für Chatbots und Assistenzprozesse
- Dataverse als Daten- und Sicherheitsbasis für Low-Code-Anwendungen

Der Vorteil liegt auf der Hand: Nicht jede Anforderung muss als tiefe ERP-Anpassung gebaut werden. Ein Freigabeprozess, ein kleines Serviceformular oder ein Management-Dashboard kann oft besser in Power Platform entstehen. Die Gefahr ist aber ebenso klar: Ohne Governance entstehen viele kleine Apps, Datenkopien und Workflows, die niemand langfristig verantwortet.

Azure, Integration und moderne Datenarchitektur

Dynamics 365 entfaltet seine Stärke besonders im Zusammenspiel mit Azure. Typische Integrations- und Datenbausteine sind:

- Azure Logic Apps für Prozessintegration
- Azure Functions für serverlose Erweiterungen
- Azure Service Bus für entkoppelte Nachrichten
- API Management für kontrollierte Schnittstellen
- Synapse Link, Data Lake und Microsoft Fabric für Analytics
- Power BI für Auswertung
- Microsoft Entra ID für Identität und Zugriff
- Business Events und Data Entities für ERP-nahe Integration

In klassischen ERP-Projekten wurde viel direkt im ERP angepasst. In modernen Dynamics-365-Architekturen sollte man stärker unterscheiden:

- Was ist Standardprozess im ERP?
- Was ist Erweiterung in der App?
- Was ist Workflow in Power Platform?
- Was ist Integration in Azure?
- Was ist Reporting oder Semantikmodell in Power BI/Fabric?
- Was ist historisches Archiv oder Data Lake?

Diese Trennung ist nicht akademisch. Sie entscheidet, ob ein Unternehmen updatefaehig bleibt.

Typische Zielgruppen

Dynamics 365 passt nicht nur zu einem Unternehmenssegment. Je nach App unterscheidet sich die Zielgruppe erheblich.

Kleine und mittlere Unternehmen

Für kleine und mittlere Unternehmen ist Business Central der wichtigste ERP-Kandidat. Es eignet sich für Unternehmen, die aus Excel, lokaler Buchhaltungssoftware oder einer alten NAV-/Sage-/Warenwirtschaftswelt herauswachsen und ein integriertes System suchen.

Gehobener Mittelstand

Der gehobene Mittelstand ist das spannendste Dynamics-Segment. Hier konkurrieren Business Central, Finance/Supply Chain Management, SAP S/4HANA Cloud, Oracle NetSuite, proALPHA, abas, Infor, BMD und andere Systeme. Dynamics ist besonders stark, wenn Microsoft 365, Azure, Power BI und Power Platform bereits gesetzt sind.

Grossunternehmen

Grossunternehmen nutzen Dynamics 365 oft selektiv oder als Plattformstandard für bestimmte Domaenen: Sales, Customer Service, Field Service, Finance in bestimmten Einheiten, Project Operations oder Power Platform. Bei globalen Industrieprozessen konkurriert Dynamics direkt mit SAP und Oracle, ist aber nicht automatisch der Standard in jeder Branche.

Service- und Projektorganisationen

Dynamics 365 ist stark, wenn Vertrieb, Projekt, Service, Ressourcen, Abrechnung und Reporting eng zusammenhängen. Project Operations, Field Service, Sales, Customer Service und Finance können hier ein sehr kohärentes Bild ergeben, wenn die Architektur sauber geführt wird.

Branchenfit

Dynamics 365 hat besondere Stärken in:

- Handel und Distribution
- Professional Services und Projektgeschaeft
- mittelstaendischer Fertigung
- Serviceorganisationen mit Aussendienst
- Microsoft-nahen IT-Landschaften
- Organisationen mit starker BI- und Power-Platform-Strategie
- Unternehmen, die CRM und ERP enger verbinden wollen

Weniger eindeutig ist Dynamics 365 bei extrem spezialisierten Prozessindustrien, sehr tiefen SAP-Bestandsprozessen oder lokalen Kanzlei-/Lohnumfeldern. Dort können SAP, branchenspezifische ERP-Systeme oder regionale Anbieter wie BMD besser passen.

Implementierung: Warum Dynamics-Projekte trotzdem ERP-Projekte bleiben

Dynamics 365 wirkt oft moderner und flexibler als klassische ERP-Systeme. Das darf nicht dazu verleiten, die Einführung zu unterschätzen. Finance, Supply Chain Management und Business Central bleiben ERP-Systeme. Sie greifen tief in Stammdaten, Buchhaltung, Lager, Einkauf, Verkauf, Produktion und Reporting ein.

Typische Risiken sind:

- unklare Entscheidung zwischen Business Central und Finance/Supply Chain Management
- zu starke Übernahme alter AX- oder NAV-Customizings
- zu viele Power-Platform-Erweiterungen ohne Governance
- schwache Stammdatenqualitaet
- unterschätzte Integration in Drittsysteme
- unklare Datenstrategie für Power BI, Fabric und historische Daten
- fehlende Rollen- und Berechtigungskonzepte
- zu späte Einbindung von Fachbereichen

Ein gutes Dynamics-Projekt beginnt deshalb mit Prozess- und Zielarchitektur. Erst danach kommen App-Auswahl, Datenmigration, Erweiterung und Integration.

Auswahlentscheidung: Wann Dynamics 365 passt

Dynamics 365 ist besonders stark, wenn:

- Microsoft 365, Teams, Outlook, Azure und Power BI bereits zentrale Werkzeuge sind
- ein Unternehmen ERP, CRM, Service und BI enger verbinden will
- der Mittelstand eine skalierbare, aber nicht zwingend SAP-schwere Plattform sucht
- AX-, NAV- oder CRM-Bestandskunden modernisieren wollen
- Low-Code-Erweiterungen und Fachbereichsautomatisierung gewuenscht sind
- Reporting und Datenplattform strategisch wichtig sind

Dynamics 365 ist weniger naheliegend, wenn:

- ein Unternehmen kaum Microsoft-Kompetenz hat und auch keine aufbauen will
- extrem tiefe branchenspezifische SAP-Prozesse bereits Standard sind
- lokale Steuerberater-, Lohn- oder Kanzleiprozesse dominieren
- die Organisation keine klare Plattform-Governance aufbauen kann
- ein sehr kleines Unternehmen eigentlich nur Buchhaltung und einfache Faktura braucht

Vergleich mit SAP, Oracle und BMD

Kriterium	Dynamics 365	SAP	Oracle	BMD
Grundlogik	Business Apps plus Microsoft-Plattform	tiefe integrierte ERP- und Branchenprozesse	Cloud-ERP, Finance, Enterprise Applications	regionale Business-Software für DACH/CEE
Stärke	ERP/CRM/BI/Low-Code in Microsoft-Welt	Industrie, Konzernprozesse, Supply Chain	Finance, Cloud, globale Standardisierung	Rechnungswesen, Lohn, Kanzlei, KMU
Zielgruppe	KMU bis Enterprise, je nach App	Mittelstand bis Konzern	Mittelstand bis Konzern	KMU, Kanzleien, regionale Unternehmen
Plattform	Azure, Dataverse, Power Platform, Microsoft 365	SAP BTP, HANA, Fiori, SAP Cloud	OCI, Fusion, NetSuite, EPM	BMD NTCS, SQL Server, regionale Module
Typisches Risiko	App- und Plattformkomplexitaet	Projektgroesse und Customizing-Altlasten	Cloud-Standardisierung vs. Prozessfit	Grenzen bei globaler Konzernkomplexitaet

Praxisleitfragen vor einer Entscheidung

Vor einer Dynamics-365-Entscheidung sollte ein Unternehmen mindestens diese Fragen beantworten:

- Geht es primär um ERP, CRM, Service, BI oder eine Kombination?
- Reicht Business Central oder braucht das Unternehmen Finance/Supply Chain Management?
- Gibt es AX-, NAV- oder CRM-Altsysteme?

- Welche Microsoft-Kompetenz ist intern vorhanden?
- Welche Prozesse sollen standardisiert werden?
- Welche Erweiterungen gehören in Dynamics, welche in Power Platform, welche in Azure?
- Welche Daten sollen nach Power BI oder Fabric?
- Welche Rolle spielt Dataverse?
- Welche Partnerloesungen sind für Branche und Region notwendig?
- Wie wird Governance für Apps, Workflows, Berechtigungen und Daten gesichert?

Fazit

Dynamics 365 ist am besten als Microsofts Business-Applications-Oekosystem zu verstehen. Es ist ERP, CRM, Serviceplattform, Datenplattform und Erweiterungsmodell zugleich. Genau diese Breite macht es stark, aber auch erklaerungsbeduerftig.

Business Central ist der schlankere ERP-Pfad für kleine und mittlere Unternehmen. Finance und Supply Chain Management sind die Enterprise-ERP-Linie und die wichtigste Zielwelt für viele AX-Bestandskunden. Sales, Customer Service, Field Service, Commerce, Project Operations und Customer Insights erweitern das Bild um Vertrieb, Service, Retail, Projekte und Kundendaten. Power Platform, Dataverse, Power BI, Microsoft Fabric und Azure bilden die Schicht, in der moderne Erweiterungen, Integrationen und Auswertungen entstehen.

Die richtige Dynamics-365-Entscheidung ist deshalb keine Produktlistenentscheidung. Sie ist eine Architekturentscheidung: Welche Prozesse gehören in den Standard? Welche App führt welche Daten? Welche Erweiterungen bleiben updatefaehig? Und wie nutzt das Unternehmen die Microsoft-Plattform, ohne sich in unkontrollierten Nebenloesungen zu verlieren?

Weiterführende Quellen

- Microsoft Learn: Dynamics 365 Business Central Überblick
- Microsoft Learn: Dynamics 365 Business Central 2026 Release Wave 1
- Microsoft Dynamics 365 Finance
- Microsoft Dynamics 365 Supply Chain Management
- Microsoft Learn: Dynamics 365 Project Operations
- Microsoft Learn: Dynamics 365 Field Service
- Microsoft Learn: Dynamics 365 Finance/Supply Chain Hybrid Reference Architecture
- Microsoft Learn: Dynamics AX 2012 Lifecycle

Über den Autor

Erhard Rainer berät kleine und mittlere Unternehmen in Österreich zu Business Intelligence, Machine Learning und KI-Agenten. Er hat 15 Jahre Erfahrung in Data Analytics, davon 10 Jahre in der Leitung von Teams und Departments in Konzernen, und ist Dozent für betriebswirtschaftliche und Data-Analytics-Fächer.

Sprechen Sie mit mir über Ihre Daten: Das Erstgespräch ist kostenlos.

https://www.thinkbigger.at/contact.html#anfrage

© 2026 Think BIGGER – Erhard Rainer. Dieses PDF gibt den Stand des Online-Artikels vom 26.04.2026 wieder; maßgeblich ist die Online-Fassung unter https://www.thinkbigger.at/wissen/dynamics-365/