



simply365 Vergleich Business Central vs. Dynamics Sales

## Professionelles Kundenmanagement mit Business Central oder Dynamics Sales?

Suchst du einen Weg, um dein Kundenmanagement künftig professionell anzugehen? Du bist dir aber nicht sicher, ob dir dafür eine ERP-Lösung mit CRM-Funktionen wie Business Central ausreicht oder du lieber auf eine spezialisierte und vollumfängliche CRM-Lösung wie Microsoft Dynamics 365 Sales setzen solltest? Dann schau dir am besten beide Lösungen an und nutze unseren Vergleich als Entscheidungshilfe.



	Business Central	Sales
<b>Generelle Informationen</b>		
Genereller Funktionsumfang	ERP-Lösung mit CRM-Funktionen	Teil der Dynamics 365 Suite mit Fokus auf Vertriebsmanagement und Kundenbeziehungen
Zielgruppe	Start Ups, KMU	alle Unternehmen
Einstieg ins CRM	über das Rollencenter	direkter Einstieg über vordefinierte oder kunden-spezifische Apps ins CRM
<b>Funktionen und Möglichkeiten</b>		
Kernelemente im Vertrieb	Kontakte und Verkaufschancen, dadurch sind Kunden-, Kontakt- und Verkaufschancen-Management möglich	Kontakte, Leads, Verkaufschancen, Angebote dadurch ist mit Hilfe von Aktivitäten Kunden-, Kontakt-, Lead- und Verkaufschancenmanagement möglich
Vertriebsprozesse	strukturierter, systemgestützter Prozess	strukturierter, systemgestützter Prozess, mehr Individualisierung möglich
Informationen sammeln und strukturiert ablegen	Viele Informationen liegen unstrukturiert in allgemeinen Feldern wie „Beschreibung“ vor  Häufiges Filterkriterium sind JA-NEIN-Abfragen	Für alle relevanten Informationen sind entsprechende Tabellen und Felder vorhanden. Der Kunde mit seiner 360-Grad-Sicht steht im Mittelpunkt.  Häufiges Filterkriterium sind JA-NEIN-Abfragen, zusätzlich sind aber auch ganz konkrete Abfragen möglich

	Business Central	Sales
Aktivitäten	chronologische Ansicht der Aktivitäten, aber nicht auf einer Zeitachse,  Aufgaben- und Aktivitätenmanagement ist eingeschränkt	Reihenfolge der Aktivitäten ersichtlich Darstellung aller Aktivitäten entlang einer Zeitachse,  Aufgabenhierarchien bzw. Aufgaben- & Aktivitätenmanagement möglich
Kontakte vs. Leads	Einheitliche Kategorie „Kontakte“, darunter fallen Kunden- und Lieferantkontakte	Unterscheidung zwischen Kontakten und Leads, Kontakt- und Kundenhistorie ist ersichtlich
Segmentierung	Segmentierung durch Filter, jedoch weniger flexibel als bei Sales	Beliebig viele Möglichkeiten für Filter über Entitäten bzw. Tabellen hinweg  Segmentierung auch über Marketinglisten möglich
Workflows	benötigt Power Automate für Workflow-Automatisierung	systemeigene Workflows, aber auch gesamte Integration in Power Automate
Mobiler Einsatz	Zugriff über Business Central App, App ist nicht für das CRM-Modul optimiert	eigenständige App für CRM
Ansichten beim Aufgabenhandling	Aufgabenhandling ist auf Verkaufschancen fokussiert, weniger nutzerfreundlich	intuitiv und übersichtlich KI-Unterstützung
CRM-Komfortfunktionen (Management von Leads, Verkaufschancen, Tracking der Pipeline, etc.)	Nicht im Standard	Im Standard

	Business Central	Sales
<b>Integration in andere Anwendungen</b>		
Verknüpfung ERP & CRM	nahtlose Integration, da Business Central ein ERP-System mit CRM-Funktionalitäten ist	nahtlose Integration zu ERP möglich (also Dynamics 365 Finance & Supply Chain Management und Dynamics 365 Business Central)
Verknüpfung mit Outlook	Gute Verknüpfung von Business Centrals ERP-Funktionen und Outlook, hinsichtlich CRM-Funktionen weniger komfortabel	Outlook App für nahtlose Verbindung ist mit dabei CRM kann direkt aus Outlook bedient werden
Marketing	wenig marketingrelevante Funktionen keine Anbindung an Marketinglösungen möglich	wenig marketingrelevante Funktionen dafür nahtlose Anbindung an Marketinglösungen möglich
Service & Dienstleistung	wenig dienstleistungsrelevante Funktionen keine Anbindung an Field Service oder Customer Service möglich	wenig dienstleistungsrelevante Funktionen Verbindung zu Field Service und Customer Service über Sales möglich, dabei alles in einem Datentopf