Dynamics 365 Business Central: Effizienz neu definiert

Category: Online-Marketing
geschrieben von Tobias Hager | 6. Februar 2026



Dynamics 365 Business Central: Effizienz neu definiert

Excel-Tabellen, fragmentierte Prozesse, Software-Zombies aus den 90ern – willkommen im Alltag vieler mittelständischer Unternehmen. Doch Microsoft Dynamics 365 Business Central will genau damit aufräumen. Und zwar radikal. Was nach ERP-Buzzword-Bingo klingt, ist in Wahrheit eine der intelligentesten Komplettlösungen für Geschäftsprozesse seit SAP R/3 – nur ohne den Legacy-

Ballast. Dieser Artikel zeigt dir, wie Dynamics 365 Business Central funktioniert, warum es mehr ist als ein neues Interface für alte Probleme und wie du damit endlich Prozesse steuerst, statt von ihnen gesteuert zu werden.

- Was Dynamics 365 Business Central eigentlich ist – und was es NICHT ist
- Warum Business Central das ERP-System für den Mittelstand ist (und SAP das ruhig ignorieren darf)
- Wie Business Central Buchhaltung, Lager, Einkauf, Vertrieb und Produktion integriert – ohne Plugin-Chaos
- Welche technischen Grundlagen dahinterstecken (AL, Web Services, Azure, APIs)
- Wie du Business Central richtig implementierst – ohne deine IT-Abteilung in den Wahnsinn zu treiben
- Die wichtigsten Erweiterungen, Add-ons und Integrationen (Power Platform, Teams, Outlook, Shopify)
- Warum Business Central mehr Cloud ist als viele Cloud-ERP-Systeme behaupten
- Worauf du beim Customizing achten musst – und was du besser nicht anfasst
- Wie du mit Power BI und Business Central Reports baust, die nicht aussehen wie 2003
- Ein Fazit, das mit ERP-Mythen aufräumt – und dir zeigt, wohin die Reise geht

Was ist Dynamics 365 Business Central? ERP-System, Plattform oder Marketingblase?

Dynamics 365 Business Central ist Microsofts Antwort auf die ERP-Hölle im Mittelstand. Früher bekannt als “Navision” (ja, das Ding aus den Nullerjahren), wurde es komplett neu aufgesetzt – cloudbasiert, modular und tief integriert in die Microsoft-Welt. Es ist kein Add-on, keine App, kein Plugin – sondern ein vollwertiges ERP-System, das Buchhaltung, Einkauf, Lager, Verkauf, CRM und Produktion verbindet. Und zwar nicht über Excel-Importe, sondern über echte Prozesse, Workflows und APIs.

Der Clou: Business Central läuft vollständig in der Cloud (Azure), kann aber auch On-Premises betrieben werden – für alle, die ihre Server noch nicht beerdigen wollen. Es basiert auf einer modernen Architektur mit AL-Code (Application Language), Event-basierten Erweiterungspunkten und einer vollständig REST-basierten API-Schnittstelle. Will heißen: Du kannst Business Central nicht nur nutzen, sondern auch erweitern, skripten, automatisieren – ohne dass du dir dabei die Core-Logik zerschießt.

Was Business Central nicht ist: ein abgespecktes SAP. Und auch keine Buchhaltungssoftware mit ERP-Aufkleber. Es ist ein skalierbares, modulares System, das mit deinem Unternehmen wächst – von fünf bis 500 Usern, von einem Land bis zur globalen Rollout-Orgie mit mehrsprachigen Mandanten. Und das,

ohne dass du dafür ein SAP-Beraterteam für fünfstellige Tagessätze einkaufen musst.

Microsoft positioniert Business Central klar als Mitte-der-Welt-Lösung: kleiner als Finance & Operations, größer als Excel und deutlich smarter als Quickbooks. Und genau das macht es gefährlich – vor allem für Anbieter, die seit 20 Jahren auf Wartungsverträgen sitzen und ihre Kunden mit Upgrades erpressen.

Technische Architektur von Business Central: Was unter der Haube wirklich läuft

Business Central sieht aus wie eine Web-App – ist aber eine ziemlich mächtige Plattform. Technisch basiert es auf der AL-Sprache, einer Weiterentwicklung des alten C/AL aus NAV-Zeiten. Der zentrale Unterschied: AL ist vollständig objektorientiert, modular und eventgesteuert. Erweiterungen laufen als Extensions (AppSource oder Custom), die unabhängig vom Core aktualisiert werden können. Kein Overwriting, kein Recompile-Chaos – ein Paradigmenwechsel für alle, die NAV noch mit "Rebuild all" gepflegt haben.

Die Plattform läuft in der Azure-Cloud und nutzt Docker-Container für die Bereitstellung von Sandbox- und Produktionsumgebungen. Jede Instanz ist mandantenfähig, mehrsprachig und per OAuth 2.0 abgesichert. REST-APIs ermöglichen die Integration mit Drittsystemen – sei es dein Webshop, deine CRM-Lösung oder deine eigens entwickelte Lager-App. Wer tiefer gehen will, nutzt OData oder SOAP – ja, das lebt noch – für komplexe Datenintegration.

Die UI ist ein React-basiertes Web-Frontend, das auch mobil funktioniert. Dazu gibt's native Apps für iOS, Android und Windows. Und weil Microsoft nicht ganz dumm ist, ist Business Central tief in die Power Platform integriert: Power Automate für Workflows, Power Apps für Custom GUIs, Power BI für Reporting. Alles out of the box. Kein Nachrüsten, kein "demnächst verfügbar".

Das bedeutet konkret:

- Du kannst Prozesse per REST-API anstoßen – etwa neue Verkaufsaufträge aus einem Webshop
- Du kannst Workflows mit Genehmigungen, Eskalationen und E-Mail-Benachrichtigungen erstellen
- Du kannst mit Power BI Visualisierungen bauen, die direkt auf BC-Daten zugreifen

Und ja, du kannst auch alles kaputtmachen – aber dazu später mehr.

Funktionen, Module und Prozesse: Was Business Central wirklich kann

Business Central deckt alle Kernbereiche eines Unternehmens ab – und zwar ohne Drittanbieter-Zwang. Die wichtigsten Module sind:

- Finanzmanagement: Buchhaltung, Kostenrechnung, Zahlungsabwicklung, Anlagenbuchhaltung, Bankkontenabgleich – alles inklusive. Und ja, es gibt auch DATEV-Export.
- Verkauf und Einkauf: Angebote, Aufträge, Rechnungen, Lieferungen, Mahnwesen, Einkaufsplanung – mit Preislisten, Rabatten, Zahlungsbedingungen und Lagerverfügbarkeit.
- Lager & Logistik: Bestände, Lagerplätze, Umlagerungen, Inventuren, Chargen- und Seriennummern – inklusive Barcode-Integration und Mobilterminal-Anbindung.
- Produktion: Stücklisten, Arbeitspläne, Fertigungsaufträge, Kapazitätsplanung – für alle, die mehr als Handel machen.
- Projektmanagement: Projektaufträge, Ressourcenplanung, Zeitabrechnung, Budgetierung – perfekt für Agenturen und Dienstleister.
- CRM light: Kontakte, Verkaufschancen, Aktivitäten – nicht Salesforce, aber für 80 % der Use Cases absolut ausreichend.

Alle Module sind miteinander vernetzt. Bedeutet: Ein Verkaufsauftrag kann sofort Lagerverfügbarkeit prüfen, eine Produktion anstoßen, Material disponieren und Rechnungen erzeugen – ohne dass du fünf Tools öffnen musst. Du arbeitest in einem System, mit einer Datenbasis, in Echtzeit. Kein Copy-Paste, kein Excel-Export, kein “ich frag mal in der Buchhaltung”.

Das ist der Unterschied zwischen einem ERP-System und einer Sammlung von Tools.

Customizing, Erweiterungen und Add-ons – dein Weg zur ERP-Speziallösung

Business Central ist kein Monolith – sondern eine Plattform. Und das bedeutet: Du kannst (fast) alles anpassen. Aber bitte mit Hirn. Denn alte NAV-Zeiten, in denen man einfach in den Source Code hackt, sind vorbei. Wer heute anpassen will, muss sich an die Extension-Logik halten. Und das ist gut so.

Erweiterungen werden in AL geschrieben und als .app-Files deployed – über das Admin Center oder direkt via DevOps-Pipeline. Du kannst Pages, Tables,

Reports und Codeunits erweitern – über Events, nicht durch Overwrite. Das schützt dein System vor Update-Katastrophen und erlaubt eine saubere Trennung von Standard und Custom Code.

Zusätzlich gibt es eine wachsende Zahl an Add-ons im AppSource – von EDI-Integration über DATEV-Schnittstellen bis zu Shopify-Connectors. Und weil BC auf Azure läuft, kannst du beliebige Azure Functions, Logic Apps oder Power Automate Flows einbinden. Das ist nicht nur mächtig, sondern auch kosteneffizient – du zahlst nur für das, was du wirklich brauchst.

Aber Vorsicht: Nur weil du etwas anpassen kannst, heißt das nicht, dass du es tun solltest. Viele Prozesse lassen sich auch durch Konfiguration abbilden. Wer sofort den Code-Editor aufmacht, anstatt die Einrichtungstabellen zu prüfen, hat das System nicht verstanden. Oder will einfach nur seine eigene Daseinsberechtigung sichern. Beides gefährlich.

Implementierung von Business Central – so geht’s richtig

Die größte Lüge der ERP-Welt: “Einführung dauert nur 4 Wochen.” Nein. Tut sie nicht. Auch nicht mit Business Central. Aber: Sie dauert auch nicht zwangsläufig 12 Monate, wenn du es richtig machst. Der Schlüssel liegt in einer sauberen Projektstruktur – und der Bereitschaft, Prozesse zu hinterfragen.

Ein typischer Implementierungsprozess sieht so aus:

- 1. Analysephase: Was ist Ist, was ist Soll, was ist Unsinn? Prozesse aufnehmen, Anforderungen priorisieren, Schnittstellen identifizieren.
- 2. Fit-Gap-Workshop: Was kann der Standard, was muss angepasst werden? Je mehr du im Standard bleibst, desto günstiger und zukunftssicherer wird’s.
- 3. Prototyping: Sandbox aufsetzen, Prozesse abbilden, Testdaten einspielen, Feedback sammeln.
- 4. Customizing & Erweiterung: AL-Code schreiben, Extensions bauen, Power Automate Flows konfigurieren, Reporting vorbereiten.
- 5. Schulung & Testphase: Key User schulen, Szenarien durchspielen, Bugs eliminieren.
- 6. Go-live & Hypercare: Live-Schaltung, Support, Feinjustierung, Monitoring.

Und ganz wichtig: Du brauchst jemanden, der das System versteht – nicht nur technisch, sondern auch prozessual. Ein Entwickler ohne ERP-Verständnis ist genauso nutzlos wie ein Buchhalter ohne IT-Ahnung. Die besten Projekte gelingen, wenn beide Welten zusammenarbeiten – und wenn der Geschäftsführer kapiert, dass ERP kein IT-Projekt ist, sondern ein Business-Projekt.

Fazit: Warum Business Central mehr ist als nur “eine neue Software”

Dynamics 365 Business Central ist keine weitere ERP-Lösung mit bunter UI. Es ist ein strategisches Werkzeug, das Unternehmen dabei hilft, endlich wieder Kontrolle über ihre Prozesse zu bekommen – ohne sich in Lizenzdschungel, Update-Hölle oder Custom-Code-Albträume zu verirren. Es ist Cloud-first, API-ready, integrativ und skalierbar. Und es ist verdammt gut darin, Komplexität zu reduzieren, ohne Funktionalität zu opfern.

Wer Business Central richtig einführt, kann damit nicht nur Buchhaltung, Lager und Produktion digitalisieren. Sondern auch den Grundstein für echte Business Intelligence, Prozessautomatisierung und Skalierung legen – ohne dabei die halbe Belegschaft umzuschulen oder Millionen zu verbrennen. Klar: Es ist kein Selbstläufer. Aber es ist die vielleicht beste ERP-Wette, die du im Jahr 2024 eingehen kannst. Alles andere ist Excel – mit Adminaufwand.