

## Microsoft kommt auf die Wolke

*Online-First lautet die Devise von Microsoft. Vor vier Jahren begann der Schwenk in der Entwicklung in Richtung Cloud Services und soll das Lizenzgeschäft in die Zukunft retten.*

Relativ glimpflich ist Microsoft Dynamics durch die Wirtschaftskrise in den vergangenen 18 Monaten gekommen, im letzten Quartal gab es sogar ein leichtes Umsatzplus von 1 Prozent. Die Stimmung ist auch bei den Kunden augenscheinlich wieder besser – zumindest bei den mehr als 8.500, die den Weg für drei Tage nach Atlanta gefunden haben, um an der diesjährigen Kundenkonferenz teilzunehmen.

Getragen werden die Umsätze insbesondere von Microsoft's CRM Geschäft. Ein sattes Plus von 40 Prozent stand im letzten Geschäftsjahr in den Büchern. Und es gibt keine Anzeichen, dass dieses Wachstum geringer geworden ist in den letzten Monaten. Damit diese hohen Wachstumsraten weiter erreicht werden, muss Microsoft nachlegen. Für Mai ist ein neues Release der On-Demand-Version CRM Online geplant. Besonders für Europa interessant sind die langersehnten Sprachversionen. CRM Online ist endlich mehrsprachig – nachdem der Start außerhalb Nordamerikas schon mehrfach verschoben worden ist, zeichnet sich jetzt ein Zeitplan ab: Im Herbst wird es wohl in Deutschland so weit sein – ein guter Starttermin könnte die deutsche Partnerkonferenz sein. Spätestens aber zum Jahresende soll die Version 5 on Demand und kurz danach on Premise zur Verfügung stehen.

Drei Data Center werden die Realisierung der internationalen Pläne mit Microsoft CRM Online möglich machen. Das EMEA-Data Center ist dann unter anderem für Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich, Großbritannien, Polen aber auch Israel und Skandinavien zuständig, in Asien und Nordamerika stehen die beiden anderen Rechenzentren.

Funktional zeichnen sich auch schon die für Version 5 neuen Features ab. Nach der Devise Online-First sind die Portal Accelerator genannten Erweiterungen in den Bereichen Event Management, Partner Management und erste Content Management-Funktionalitäten auch im für Ende 2010 angekündigten neuen On-Premise-Release zu erwarten. Aktuell investiert Microsoft 70 Prozent des insgesamt 9,5 Milliarden grossen Entwicklungsbudgets in Online-bezogene Entwicklungen. Laut Kirill Tatarinov, als Corporate Vice President bei Microsoft verantwortlich für den Bereich Microsoft Dynamics, soll in den nächsten Jahren der Anteil auf 90 Prozent steigen.

Dabei verfolgt Microsoft ein egoistisches Ziel. Es geht nicht nur um den Erhalt der Lizenzumsätze und Wartungsgebühren. Vielmehr erhofft sich der Konzern durch die Kombination aus Software, Hardware und Services eine Ausweitung seines Anteils am IT-Budget. Für den Anwender rechnet sich das Ganze auch, denn Microsoft betreibt durch entsprechende Größenvorteile die IT günstiger als es der Anwender könnte und erhält bessere Einkaufskonditionen.

### Microsoft GP und CRM

Ein besonderes Schmankehl hat Microsoft für Dynamics GP-Kunden noch parat. Ohne zusätzliche Kosten gibt es einen Adapter, um CRM entweder online oder on-Premise mit GP zu verbinden. Wer sich für die Online-Version entscheidet, kann für pro Anwender nur 19 Dollar im Monat – und damit

mit 60 Prozent Rabatt – Dynamics CRM nutzen. Leider gilt dieses Angebot nur für Kunden in Nordamerika. Aber denkbar wäre ein vergleichbares Angebot für AX und NAV Kunden zur Markteinführung in Deutschland auch.

#### Dynamics AX for Retail

Nach dem Kauf von LS Retail wird am 1. August eine umfassende Branchenversion von Dynamics AX for Retail auf den Markt bringen. In 16 Ländern, unter anderem USA, Kanada aber auch in Deutschland wird die Version im Sommer auf den Markt kommen, weitere 22 Länder, darunter China und Italien, folgen im Winter. Zielgruppe sind Unternehmen mit 25 bis 250 Geschäften und ab 75 Kassen. Geboten wird den Anwendern eine durchgängige Lösung von der Supply Chain bis zum Point of Sale – inklusive Multichannel-Integration und erweiterten Business Intelligence Fähigkeiten.

Autor:

Frank Naujoks, i2s research