

Kiedy Microsoft zapowiedział, że najbliższy czas zespół poświęci na rozwój Dynamics 365 opartego na chmurze Azure, wśród użytkowników i klientów NAV on-premise pojawiły się obawy, czy w takim układzie producent zrezygnuje z rozwijania „niechmurowej” wersji systemu. W jednym z ostatnich webinarów Microsoft Directions: Roadmap – Dynamics NAV, Marko Perisic, General Manager Dynamics SMB rozwiął wszelkie wątpliwości.

Microsoft dba o to, by pozostawić klientom możliwość wyboru odpowiedniej wersji bez ograniczeń w funkcjonalności. W związku z tym wersja w chmurze, czyli Dynamics 365 for Financials, do końca 2017 roku zostanie zrównana zawartością z wersją on-premise, czyli z Dynamics NAV. Następnie obydwie wersje będą rozwijane równolegle. Poniżej prezentuję podsumowanie informacji przekazanych podczas prezentacji.

## **Funkcjonalność i lokalizacje**

Dotąd funkcjonalnie kompletną zaprezentowano jedynie wersję systemu MS Dynamics 365 for Operations, Enterprise edition, będącego następcą dawnego Dynamics AX. Z kolei wersja for Financials, Business edition, oparta na Dynamics NAV, została przygotowana i uruchomiona z podstawowymi funkcjami tak, żeby już teraz móc zachęcać małe i średnie firmy do rozważenia przejścia z użytkowanych rozwiązań typu „pudełkowego” firm trzecich. Od listopada 2016 roku system przeszedł już cztery aktualizacje, a do końca czwartego kwartału tego roku ma osiągnąć pełną funkcjonalność z możliwością indywidualnego dostosowania do potrzeb danego klienta. Niestety, wciąż ograniczony jest zasięg geograficzny, w którym będzie dostępny Microsoft Dynamics 365 for Financials. Obecnie system działa jedynie w USA i Kanadzie. Lada moment pojawi się również w Wielkiej Brytanii, następnie w Danii i Holandii, a kolejne pięć nowych rynków planowane jest na rok 2018. Jednocześnie prowadzone są rozmowy z partnerami działającymi w krajach takich jak Polska, gdzie Microsoft nie przygotowuje samodzielnie lokalizacji systemu, aby i oni mogli w jak najkrótszym czasie wydać swoje nakładki lokalizacyjne, a następnie proponować klientom narodowe wersje chmurowe 365.

## **Nowe możliwości dla programistów**

Po aktualizacji planowanej na jesień tego roku łatwiejsze ma być tworzenie pakietów rozszerzeń (ang. extensions), które mocno przeprojektowane technicznie otrzymają umownie nazwaną wersję „v2”. Dla przypomnienia, rozszerzenia są oparte na koncepcji plików delt, wyodrębnianych względem aplikacji standardowej, a następnie scalanych w docelowym środowisku jako moduły ładowane w czasie wykonywania kodu aplikacji. Pozwala to na łatwą i szybką instalację oraz dezinstalację rozszerzeń w docelowym systemie NAV. W wersji v2

dotychczasowa procedura tworzenia przez programistę rozszerzeń ma zostać uproszczona i bardziej zautomatyzowana.

Jednocześnie ma powstać specjalny mechanizm obsługi kodu modułów lokalizacyjnych, który stawia je pod względem priorytetu wyżej niż pozostałe moduły extensions. W systemie przygotowywanym do premiery na jesień do customizacji stron interfejsu użytkownika ma służyć graficzny In-App Designer, przypominający funkcjonalnością edytor formatek istniejący w wersji Classic Navision. Jednocześnie ma się pojawić dokończona, w pełni funkcjonalna wersja Visual Studio Code, czyli zupełnie nowego edytora C/AL dla programistów NAV. Edycja kodu tym narzędziem będzie przypominała pracę z obiektami wyeksportowanymi z NAV do wersji tekstowej (charakterystyczne „nawiasy-klamry”, obejmujące poszczególne funkcje, wyzwalacze itp.).

### **Zintegrowany CRM i...**

Pokrótkę poruszono również temat modułu CRM, zintegrowanego w Dynamics 365 Business edition, którego rozbudowę funkcjonalności i poszerzenie integracji mamy otrzymać w kolejnej wersji NAV o kodowej nazwie Tenerife. Do tego zapowiadane jest również rozszerzenie integracji z PowerBI.

W wersji Dynamics 365 for Sales Business edition czekają nas następujące rozwinięcia funkcjonalne: uproszczone pierwsze kroki i konfiguracja integracji z Exchangem, proste dostosowywanie aplikacji do potrzeb klientów, ułatwione zarządzanie kontaktami i kontami, wspomaganie monetyzacji wygenerowanych leadów, wraz z podziałem na scenariusze B2B oraz B2C.

Microsoft nie zapomina o marketerach. W Dynamics 365 for Marketing, Business edition czekają na nich nowe szablony dla kampanii i mailingów, ulepszenia pomagające w zarządzaniu wydarzeniami, takimi jak webinaria czy badania oraz wspomaganie współpracy działów sprzedaży i marketingu w generowaniu leadów. Jak zapewniono, obie wersje Business edition, zarówno Dynamics 365 for Sales, jak i Dynamics 365 for Marketing, zbudowane są na tej samej platformie co Dynamics 365 for Sales Enterprise edition, a to zapewnia im analogiczne możliwości rozbudowy.

### **Jak wyglądają plany sprzedażowe?**

Popularność Microsoft Dynamics NAV rozwija się na tyle szybko, że producent zamierza zwiększyć ilość klientów o całe 100 tys. w 2019 roku, w czym ma pomóc wydanie kompletnej wersji chmurowej i wspomnianych wcześniej zaawansowanych integracji/funkcjonalności CRM oraz BI. Kolejnych informacji od Microsoft można spodziewać się jesienią, po konferencjach –

lipcowej Inspire w Waszyngtonie oraz październikowej Directions EMEA w Madrycie, gdzie będą obecni również przedstawiciele EIP.