

Funding & promoties voor Business Central

Versnel de migratie naar de cloud



1

Business Central Needs Assessment

Het doel van deze assessment is om mkb-bedrijven inzicht te geven in de waarde van Business Central en hen te ondersteunen bij het ontwikkelen van een heldere visie op het gebruik ervan binnen hun organisatie. Tijdens de sessie van 5 tot 6 uur werken partners intensief samen met klanten om hun zakelijke uitdagingen duidelijk te definiëren. Hierbij worden praktijkvoorbeelden gedeeld die laten zien hoe Business Central concrete oplossingen biedt voor specifieke uitdagingen. Vervolgens selecteren we samen de meest relevante usecases die maximale impact hebben op de bedrijfsvoering.

Tijdens de assessment voert de partner diverse activiteiten uit:

- Identificeren en blootleggen van zakelijke uitdagingen, inclusief verborgen problemen waar klanten zich mogelijk nog niet van bewust zijn.
- Diepgaande interviews met beslissers om de huidige bedrijfsstatus, uitdagingen en groeikansen duidelijk in kaart te brengen.
- Demonstreren van relevante transformatiescenario's waarin de sterke punten van Business Central naar voren komen en specifieke klant-uitdagingen worden aangepakt.
- Vastleggen van geselecteerde usecases en het duidelijk formuleren van de vervolgstappen voor de klant.

Voor wie?

Klanten die momenteel gebruikmaken van concurrerende oplossingen of on-premises oplossingen zoals Business Central, Navision en SL.

Partnerkwalificaties

Business Applications Solution
Partner Designation

Financiering per markt*

Markt A: \$ 1.500

Markt B: \$ 1.200

Markt C: \$ 800

2

"Deze assessment geeft helder inzicht in de voordelen van migreren naar Dynamics 365"

Assessment Business Central Migration

Het doel van deze assessment is om klanten te ondersteunen bij het ontdekken van de voordelen van migratie naar Dynamics 365 vanuit hun huidige on-premises systemen zoals Dynamics NAV, GP, SL of Business Central.

Tijdens deze assessment voert de partner de volgende activiteiten uit:

- **Functionele beoordeling**
Het in kaart brengen van de huidige Dynamics on-premises omgeving en het inzichtelijk maken van de voordelen van een migratie naar Dynamics 365 in de cloud.
- **AI- & Copilot-mogelijkheden**
Het demonstreren van nieuwe AI-functionaliteiten, migratiemogelijkheden en de resultaten die klanten hiervan mogen verwachten.
- **Technische beoordeling**
Een grondige analyse van de bestaande maatwerkoplossingen, integraties en een initiële evaluatie van de bestaande code.
- **Aanpassingsevaluatie**
Het beoordelen van de huidige maatwerkoplossingen en toegepaste ISV-oplossingen, inclusief het inventariseren van eventuele aandachtspunten voor de migratie.

Doelgroep

Deze assessment is gericht op klanten die momenteel gebruikmaken van on-premises versies van Dynamics AX, NAV, GP, SL of Business Central en die een migratie overwegen naar Dynamics 365 in de cloud.

Partnerkwalificaties

Business Applications Solution
Partner Designation

Financiering per markt*

Markt A: \$ 3.500
Markt B: \$ 2.500
Markt C: \$ 1.500

3

Business Central Deployment Accelerator

Het doel van deze accelerator is om klanten te ondersteunen bij een snelle en efficiënte overstap naar Dynamics 365 Business Central in de cloud door middel van een duidelijk en gedetailleerd implementatieplan.

Tijdens deze accelerator voert de partner de volgende activiteiten uit:

- **Opstellen van een implementatieplan**
Het uitgebreid beschrijven van het migratieproject naar Dynamics 365 Business Central in de cloud.
- **Ontwikkelen van een uitrolplan**
Het nauwkeurig vaststellen van de projectscope, inclusief een helder overzicht van de activiteiten, een gedetailleerde tijdlijn en duidelijk gedefinieerde verwachte resultaten.
- **Fasering van de implementatie**
Systematische planning en uitvoering van elke fase van het project, waaronder het ontwerp, de ontwikkeling, de testfase, de uitrol en ondersteuning.

„Deze accelerator biedt een concreet stappenplan voor een snelle en efficiënte migratie“

Doelgroep

Deze accelerator is bedoeld voor klanten die:

- Klaar zijn om over te stappen naar Business Central online (actieve licenties vereist).
- Migreren van concurrerende oplossingen zoals Sage, Net-Suite en QuickBooks.
- Momenteel gebruikmaken van Business Central on-premises, Dynamics NAV, GP, SL of andere lokale systemen.

Kwalificaties voor klanten

- Nieuwe klanten voor Dynamics 365 Business Central ([vereist TPID](#)).
- Klanten met 1- of 3-jarige Business Central-abonnementen twv minimaal \$5k per jaar.
- Business Central-transacties uitgevoerd tussen 1 juli 2024 en 30 juni 2025.

Partnerkwalificaties

Business Applications Solution
Partner Designation



40% korting

op Dynamics
365-abonnementen

→ Promotie: **Bridge to the Cloud 2**

Microsoft's Bridge to the Cloud 2 is een promotieprogramma dat klanten met Dynamics on-premises helpt om voordelig over te stappen naar Dynamics 365 in de cloud. Dit programma biedt 40% korting op Dynamics 365-abonnementen en is beschikbaar tot en met december 2025.

Voorwaarden voor deelname:

- Alleen beschikbaar voor bestaande Dynamics on-premises klanten.
- Klanten moeten overstappen naar een driejarig cloudcontract.
- De CSP-kosten moeten hoger zijn dan de huidige kosten van het Enhancement Plan.
- De klant moet de licentie hebben aangeschaft via de Dynamics Price List vóór september 2022 en een actief Enhancement Plan hebben.

→ Promotie: **CSP-EP naar online Business Central**

De promotie voor Microsoft CSP-EP naar Online Business Central helpt klanten met Dynamics CSP-EP on-premises (via legacy CSP) om voordelig over te stappen naar Dynamics 365 Business Central in de cloud. Dit programma biedt 40% korting op Dynamics 365-abonnementen en is geldig tot en met maart 2026.

Voorwaarden voor deelname:

- Alleen beschikbaar voor klanten met Dynamics CSP-EP on-premises (via legacy CSP) die willen migreren naar de online versie van Dynamics 365 Business Central.
- De overstap moet worden gedaan met een jaarlijks commitment, met de mogelijkheid tot verlenging tot maart 2026.
- De klant kan niet terug naar een on-premises omgeving na de migratie.
- De CSP-kosten moeten hoger zijn dan de huidige kosten van het Enhancement Plan (EP).
- Deze promotie kan niet worden gecombineerd met de Business Central Deployment Accelerator.



→ Overzicht beschikbare funding & promoties

Dit is een overzicht van alle fundingprogramma's en promoties die Microsoft aanbiedt om klanten te ondersteunen bij hun migratie naar Business Central in de cloud. De verschillende programma's kunnen gestapeld worden, zodat je meerdere vormen van ondersteuning kunt combineren – van assessment en planning tot implementatie en licentiekortingen. Gebruik dit overzicht om te bepalen welke mogelijkheden je kunt inzetten om de migratie zo efficiënt en voordelig mogelijk te maken.

Beschikbare funding (Markt A)*:

Microsoft biedt financiële ondersteuning voor verschillende fasen van de migratie, afhankelijk van de omvang van het project:

• Business Central Needs Assessment	\$ 1.500
• Business Central Migration Assessment	\$ 3.500
• Business Central Deployment Accelerator	
- Extra-small deployment	\$ 4.500
- Small deployment	\$ 9.000
- Medium deployment	\$ 18.000

Promo's:

- Bridge to the Cloud 2: 40% korting op Business Central licenties
- CSP-EP to Online Business Central**: 40% korting op Business Central licenties

OF

** Kan niet gecombineerd worden met Business Central Deployment Accelerator

40% korting

Business Central
licenties



Markt A: Australië, Oostenrijk, België, Canada, Denemarken, Finland, Frankrijk, Duitsland, IJsland, Ierland, Italië, Japan, Luxemburg, Nederland, Nieuw-Zeeland, Noorwegen, Portugal, Spanje, Zweden, Zwitserland, UK en VS

Markt B: Bahrein, Barbados, Brazilië, Kaaimaneilanden, Chili, China, Colombia, Cyprus, Tsjechië, Estland, Griekenland, Hongkong, Indonesië, Israël, Jamaica, Korea, Koeweit, Letland, Litouwen, Maleisië, Malta, Mexico, Noord-Macedonië, Oman, Filipijnen, Polen, Puerto Rico, Qatar, Saoedi-Arabië, Senegal, Singapore, Slowakije, Slovenië, Zuid-Afrika, Taiwan, Thailand, Verenigde Arabische Emiraten en Uruguay.

Markt C omvat alle andere landen/regio's die in aanmerking komen voor Microsoft Commerce-incentives.

→ Belangrijk: TPID-verificatie vereist

Om in aanmerking te komen voor de funding en promoties voor Microsoft Business Applications, is een Tenant Partner ID (TPID) vereist. Heb je jouw TPID niet bij de hand? Geen probleem. Via [deze link](#) kun je eenvoudig je TPID opvragen en registreren. Dit geldt ook voor de assessments.

Downloads

Wil je meer weten over de twee Microsoft-assessments?

Via de [partnerhub van Dynamics 365](#) krijg je toegang tot alle benodigde materialen, zoals de assessment-kits en POE-documenten.

Heb je nog vragen?

Neem contact op met het Microsoft-team van TD SYNnex:

microsoft.nl@tdsynnex.com / +31 (0)88 133 4241