



DYNAMICS 9.11-10.11 **BRUKERGRUPPE**

MICROSOFT NORGE, BJØRVIKA I OSLO

**PROGRAM OG
PRAKTISK INFORMASJON**

Power BI writeback

a2Insight leverer spesialiserte tjenester innen Power BI, writeback (lagring av data direkte fra Power BI), samt rådgiving knyttet til automatisering av forretningsprosesser og -styring.

I et marked hvor Power BI begynne å bli allemannseie, sitter a2Insight på dybde og bredde i kompetansen på verktøy, metode og implementering. Vi har levert Power BI løsninger til våre kunder fra oppstarten i 2016, og har jobbet like lenge med writeback-funksjonalitet.

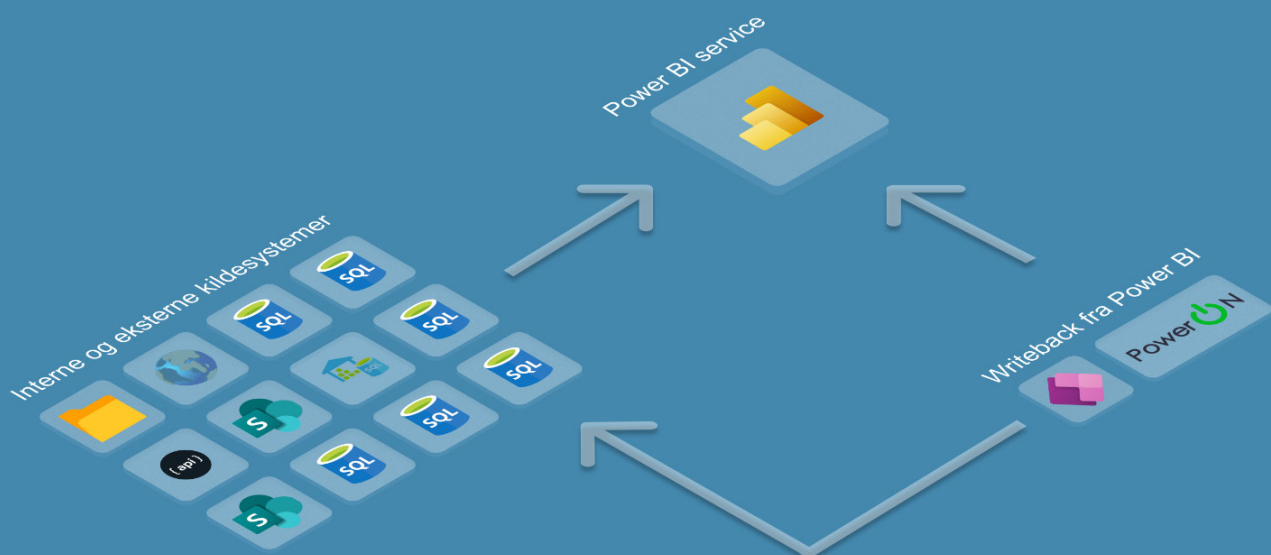
Power BI får etter vår mening en helt ny dimensjon når du kan bruke verktøyet til å lagre data i tillegg til å lese data.

Gjør du prognose og budsjettering i Excel i dag, vil vi anbefale å se på mulighetene Power BI kombinert med writeback funksjonalitet fra Power ON kan gi deg og din bedrift.

Kjente Power BI-grensesnitt, muligheten for å lage brukerspesifikke input flater, versjonskontroll, tilgangskontroll samt live oppdatering av lagrede tall for alle brukere kan potensielt revolusjonere budsjettering og prognose-prosessen i din bedrift.

Løsningen gir også mulighet til å berike data som kommer fra andre kildesystemer, slik at en hurtig kan snu seg rundt og rapportere på helt nye parametere uten å måtte vente på endringer i de aktuelle kildesystemene.

Kom gjerne innom oss på utstillertorget for en prat og en kort demo av verktøyet





Velkommen til dugnad

DynUG handler om brukere som deler erfaringer med hverandre. Det er godt å kunne ønske velkommen til en fysisk samling igjen, etter snart to veldig merkelige år. Vi er fortsatt preget av pandemien, og noen av årets innlegg kommer også som en følge av Covid-19. Fra scenen får dere høre historiene til rekordmange kunder.

Det siste året har vi hatt mange digitale arrangementer sammen med Power Platform-brukergruppen. Det har vært vellykket, og er bakgrunnen for at vi har utvidet til to dager med Power Platform. Vi har også for første gang fått til et eget spor for Customer Engagement, og gleder oss i tillegg over fullsatt Power BI-workshop onsdag. Microsoft Norge er en viktig støttespiller og vi har mange partnere på laget i tillegg. Det er avgjørende for at vi skal kunne få til et så stort og bredt program som i år.

Vi ønsker å utvide aktivitetene våre, og da trenger vi flere som er med på laget. DynUG er en del av Common Norge, som har som målsetning å øke IT-kompetansen til sine medlemmer. Det krever medvirking, og vi er på jakt etter noen flere som kan sitte i faggruppen vår. Det handler om å følge med i markedet, komme med innspill til informasjon og aktiviteter, samt være en faglig referansegruppe som er med og avgjør hvilke teamer vi tar opp og hvordan vi formidler kunnskap til våre medlemmer.

Vi gleder oss til å treffe dere under årets konferanse.

Jostein Støen og Bjørn Leine
DynUG Norge

WIFI: MSFTGUEST
Passord: msevent767ua

DYNUG.NO

 Microsoft

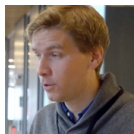
common

Key Note-foredrag



KEY NOTE: Er himmelen blå over skyen? - et langtidsvarsel

Vi begynner å få god erfaring med skybaserte tjenester. Spørsmålet er om reisen til skyen har svart til forventningene. Kan vi se konturene av det vi kan kalle Sky 3.0? En åpenbar erfaring er at reisen til skyen ikke bare er et spørsmål om apper og teknologi, det påvirker også trekantforholdet mellom produsent, partner og kunde. Spillereglene endres og spørsmålet er: leverer partnerne på forventningene? v/Bo Hjort Christensen



KEY NOTE: Hva er hva hos Microsoft?

Lurer du på hvordan Microsofts forretningsløsninger henger sammen? Under DynUG-konferansen i november vil Brage Rønning Tukkensæter og Ulrikke Akerbæk fra Skill se på løsninger som SharePoint, Teams, Power Platform og Dataverse i sammenheng.



KEY NOTE: Hvor går veien videre for Power-Platform?

Harald Wenten er regionansvarlig for Power Platform i Europa. Han kommer til DynUG 2021 for å snakke om Microsofts roadmap for Power Platform fremover og mulighetene teknologien åpner for innovasjon. Med seg har han Rui Santos fra Microsoft Norge.



KEY NOTE: Gain value quicker from Microsoft Business Applications and Platform in the cloud

Microsoft's focus on rich application capability, industry solutions and low code extensibility allows you to accelerate deploying the applications you need to operate your business effectively. Investments in Dynamics 365 and Power Platform, combined with Microsoft 365 and Azure, give you the foundation to run an agile and evolving business. *Roger Gilchrist, EMEA Manager for Dynamics 365 Customer Engagement R&D*



KEY NOTE: Moderne plattformer - en skatteboks for innovasjon

Teknologidirektør Kristian Heim i Microsoft har vært med oss i DynUG tidligere og er en usedvanlig spennende foredragsholder. Han avslutter årets konferanse med en kikk på hva moderne IT-plattformer kan bety for innovasjon i årene som kommer.

Power BI-workshop onsdag 10. november

Introduksjon

Først ut er **Patrick LeBlanc**, Principal Program Manager hos Microsoft på Power BI CAT-teamet. Han kommer rett fra ignite og formidler foredraget «Drive a data culture with Power BI: vision, strategy and roadmap» digitalt til oss.

Hans Kristiansen fra Capgemini og **Paul Osuldsen** fra Sopra Steria har begge lang erfaring med Power BI. De tar oss gjennom de viktigste nyhetene på plattformen etter Ignite.

Inntroduksjonen avsluttes med **Trond Brande**, CSA Senior Cloud Solution Architect Data & AI hos Microsoft. Han snakker om hvordan Power BI, Azure, Synapse og Dynamics 365 spiller sammen.

Color Line, Tor Einar Pedersen

Microsoft har startet reisen og hurtigtoget når det gjelder utvikling av plattformene. Vi som kunde må tilpasse omkringliggende systemer i et høyt tempo. Vi har flere ERP- og POS-systemer som leverer data til et eldre rapporteringsverktøy som kan være krevende når plattformen oppdateres hurtig. Det fokuseres på standardisering, det skal sikre digitalisering fra innsiden. Power BI virker som et spennende verktøy for å hente data direkte fra kilden. Det kan sørge for alltid oppdaterte tall og nye standarder kan redusere forvaltningskostnaden.

Agder Energi, Kristian Arnesen

Vi hadde manglende innsikt i hvordan Power BI ble brukt i vår organisasjon. Derfor har vi gjennomført en omfattende kartleggings- og opprydningsjobb. Det handler blant annet om standardisering, eierskap, hvilke flater som er i bruk og å identifisere superbrukere slik at vi kan legge til rette for en datadrevet kultur. Jobben har vært stor i omgang og den har vært mange utfordringer underveis som andre kan ha nytte av.

Randaberg kommune, Lars Helge Vedøy

Kommunen har valgt å benytte Power-plattformen til den overordnede budsjettprosessen for 2022-2025. Vi bruker PowerApps og Sharepoint slik at hele organisasjonene kan melde inn tiltak til budsjettet, knytte tiltak opp mot våre langsiktige mål i kommuneplanen, legge inn konteringer på hvert tiltak og prioritere mellom tiltak. All visualisering lages i Power BI. Dette kan være vanskelig å få til korrekt i matrisevisualiseringen som kommer med Power BI. Jeg vil vise litt av våre erfaringer med denne løsningen.

Finance & Operations



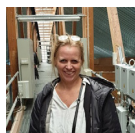
Kundehistorie: Firesafe valgte D365 F&O over landegrensene

Firesafe er totalleverandør innen brannsikring. IT-direktør Svein Kjenne deler erfaringer med implementering, forvaltning og videreutvikling av Dynamics 365 Finance, Supply Chain Management, Project og PowerApps i fire land.



Kundehistorie: D365 F&O koblet opp mot Sales og Microsoft 365 hos Alimenta

Alimenta leverer råvarer til matindustrien. De kjører Dynamics 365 Finance & Operations med Sales og Microsoft 365 og benytter Power Platform med Power Apps, Power Portal App, Power BI og Power Automate som verktøykasse for kontinuerlig forbedring av sin digitale plattform, bl.a. med arbeidsflater som kobler ERP med Office.



Kundehistorie: Dynea valgte profesjonell rådgivings- og prosjektlederhjelp

Da Dynea skulle implementere Dynamics 365, drevet av et bredt ønske i organisasjonen om et bedre og mer integrert system, valgte de å hente profesjonell hjelp fra Engage Grup for å rådggi og lede prosjektet. Change Manager Ann-Magrit Sommervold deler sine erfaringer.



Kundehistorie: Løvenskiold ruller ut Dynamics 365 til sine varehus

Løvenskiold har den siste tiden rullet ut Dynamics 365 Finance, Supply Chain og Commerce i rekordhastig til en rekke Maxbo-varehus. Prosjektet er primært drevet av interne ressurser og CIO Andre Nyhagen kommer for å fortelle om prosessen og dele erfaringer.



Nyheter i Commerce for Finance & Operations

Teknologispesialist Espen Stensaas hos Microsoft Norge tar for seg de siste nyheter i Dynamics 365 Commerce (det som het Dynamics 365 Retail), inkludert B2B-funksjonalitet, samt en kikk på overbygget Microsoft Cloud for Retail.



Hvordan lykkes med Project Operations

Så langt er det ikke mange i Norge som har tatt i bruk Dynamics 365 Project Operations, men det er grunn til å være nysgjerrig på hvordan løsningen fungerer. Sigurd-Martinius Stray fra Intersoft ser på Hvilke prosjektkarakteristikker bør ligge til grunn for å lykkes med Project Operations?



Hvordan fjerne flaskehalser i regnskap og finans

SEMINER leverer AI-teknologi som automatiserer regnskap og rapportering. CCO Daniel Karlsen forteller hvordan inngående fakturaprosessering kan gå fra en flaskehals til merverdi, og gir eksempler på gevinstene ulike virksomheter har fått ved å ta i bruk en slik spesialistløsning mot D365-plattformene.



Alt endres for Dynamics 365 Human Resources - igjen!

Hvilke konsekvenser vil det ha når Dynamics 365 Human Resources blir del av Finance & Operations og alle-ERP løsningene samles et sted? Fredrik Sætre har mange års erfaring med ERP og Malin Donoso Martnes er verdens første MVP med fokus på HR-modulen. Sammen tar de for seg fordeler, ulemper og konsekvenser med endringen.



Hva finnes i D365 F&O?

Flere standardfunksjoner i Dynamics 365 Finance & Operations er ikke aktivert eller synlig for kunder og partnere. Dermed lages det ofte unødvendige tilpasning eller kunder kjøper tredjepartsløsninger. Alireza Eshaghzadeh fra CGI viser hva du faktisk har av funksjoner.

Paneldebatt



Møt landets fremste Dynamics-eksperter

ERP-nestor Bo Hjort Christensen, Fredrik Sætre fra Microsoft Norge og Hans Kristiansen fra Capgemini m.fl. møtes til paneldebatt. Her kan du stille dem spørsmål - og få svar.

TIRSDAG 9. NOVEMBER 2021

ASK (FELLES OG D365 F&O)

NAKHOLMEN (D365 BC)

EMBLA (D365 CE)

HOVEDØYA (POWER PLATFORM)

09:00 Velkommen

Henry Karlsen, leder av hovedstyret i Common Norge

09:15 KEY NOTE Har reisen til skyen svart til forventningene?

En åpenbar erfaring er at reisen til skyen ikke bare er et spørsmål om apper og teknologi, det påvirker også trekantforholdet mellom produsent, partner og kunde. Kan vi se konturene av det vi kan kalle Sky 3.0? Leverer partnerne på forventningene?
Bo Hjort Christensen

10:00 Pause

10:15 KEY NOTE Hva er hva hos Microsoft?

Lurer du på hvordan Microsofts forretningsløsninger henger sammen? Lær mer om løsninger som SharePoint, Teams, Power Platform og Dataverse i sammenheng.
Brage Rønning Tukkensæter og Ulrikke Akerbæk, Skill

KEY NOTE Power-Platform

How to use Power-Platform for digital transformation.
Harald Wentein & Rui Santos

11:00 Pause

11:15 Nytt i Finance & Operations

Hør mer om de siste nyhetene innen Dynamics 365 Finance & Operation.
Fredrik Sætre, Microsoft

Nytt i Business Central

Hør mer om de siste nyhetene innen Dynamics 365 Business Central.
Peter Jakobsen, Microsoft

Nytt i CE

Hør mer om de siste nyhetene innen Dynamics 365 Customer Engagement.
Tim Ervik, Microsoft

Nytt i Power-Platform

Hør mer om de siste nyhetene fra Microsoft Power Platform.
Harald Wentein & Rui Santos

12:00 Lunsj

13:00 Erfaring: Firesafe

Implementering av D365 Finance, Supply chain, Project og PowerApps i fire land.
Svein Kjenne

Tips og triks BC

Vi dykker dypere ned i Business Central og ser på noen smarte muligheter.
Peter Jakobsen

Bruk sales med Teams

Bruk Low Code-tilnærming for å koble Dynamics 365 Sales med Teams.
Thomas Sandsør

Power-Platform

How to be a developer in LowCode and extend Power-Apps or Dynamics.
Harald Wentein & Rui Santos

13:30 Erfaring: Alimenta

Dynamics 365 Finance & Supply Chain Management med Sales og Power Platform.
Morten Andersen m.fl.

Erfaring: Haaland tynnplate

Hør om reisen fra AX til Business Central for å effektivisere produksjonen
Gabriel Høyland

Erfaring: Schibsted

Hvordan øke inntekter, øke antall kunder og øke kunde-verdi hos Finn.no.
Carlos F. Favaron/Sindre Haugetraa

Erfaring: Orkla

Hvordan bygge en lojalitets-app for Grandiosa i Power Platform
Stian Pettersen/Samyuktha Kamath

14:00 Pause

14:15 Erfaring: Dynea

Selskapet hentet profesjonell hjelp fra Engage Grup for å rådgi og lede implementering.
Ann-Magrit Sommervold

Reisen til nettskyen

Hva er erfaringene ved å gå fra lokalt installert NAV til Business Central i nettskyen
Roger Nilsen, Oseberg

Erfaring: Orkla

Erfaringer med å produksjons-sette omnichannel for service i D365 CE.
Hans Petter Norli/Joakim Gunstad

Erfaring: Bærum Kommune

Bruk av Power Platform for å håndtere Covid-19 masse-vaksinasjon.
Jenitha Thavanathan/Øystein Aanrud

14:45 Erfaring: Løvenskiold

Kundecase: Løvenskiold ruller ut Dynamics 365 Commerce til sine varehus.
Andre Nyhagen

Erfaring: Global Ocean Technology

Fra fire forretningsystemer via Business Central OnPrem til skyløsning med 300 brukere.
Tor Inge Risløa

Erfaring: Bravo Norge

Bravo Norge er rigget for vekst med D365 CE og Power BI som plattform.
Cathrine Hansen

Erfaring: Interwell

Bruk av Power BI; Visual Planning og SQL Server data-varehus til budsjettprosess.
Njål Nummedal

15:15 Pause med frukt og slikt

15:30 PANELDEBATT Møt landets fremste Dynamics-eksperter

ERP-nestor Bo Hjort Christensen, Fredrik Sætre fra Microsoft Norge og Hans Kristiansen fra Capgemini m.fl. møtes til paneldebatt. Her kan du stille dem spørsmål - og få svar.

16:30 Oppsummering og Partners Corner

18:00 Tapas! Spis, drikk, del erfaringer og bygg nettverk

Med forbehold om endringer

Ask & Embla er storsalen i andre etasje, til høyre når du kommer opp trappen.

Rommet fungerer som plenumssal, og deles senere inn i to avdelinger.

Nakholmen ligger til venstre og **Hovedøya** ligger til høyre når du går inn mot kantina i første etasje.

Forfriskninger serveres utenfor de repsektive rommene.

Utstillertorget er på utsiden av Ask & Embla. Her serverer vi lunsj og møtes før middag tirsdag.

ONSDAG 10. NOVEMBER 2021

ASK (FELLES OG D365 F&O)

NAKHOLMEN (POWER BI)

EMBLA (D365 CE)

HOVEDØYA (POWER PLATFORM)

09:00 **KEY NOTE** Gain value quicker from Microsoft Business Applications and Platform in the cloud

Microsoft's focus on rich application capability, industry solutions and low code extensibility allows you to accelerate deploying the applications you need to operate your business effectively. Investments in Dynamics 365 and Power Platform, combined with Microsoft 365 and Azure, give you the foundation to run an agile and evolving business.
Roger Gilchrist, EMEA Manager for Dynamics 365 Customer Engagement R&D

09:45 **Pause**

10:00 **Commerce i F&O**

En gjennomgang av de siste nyhetene, inkludert B2B-funksjonalitet
Espen Stensaas

10:30 **Project Operations**

Hvilke prosjektkarakteristikker bør ligge til grunn for å lykkes?
Sigurd-Martinius Stray

Power BI Workshop

Drive a data culture with Power BI: vision, strategy and roadmap (vises på skjerm).
Patrick Le Blanc

Power BI Workshop

De siste og viktigste nyhetene i Power BI etter Microsoft Ignite.
Hans Kristiansen/Paul Osuldsen

Erfaring: OBOS

OBOS har en klar strategisk satsing på Dynamics 365-plattformen.
Marianne Kim Brill m.fl.

Erfaring: TietoEvry

Dynamics 365 Sales, Power BI og en pilot på LinkedIn Sales Navigator.
Marius Haslund

Power Automate

Power Automate for å administrere meldinger fra Microsoft 365 Message Center.
Ståle Hansen

Power Platform

Bygg Independent Publisher Connectors som kaller underliggende API-er eller skyen.
Ahmad Najjar

11:00 **Pause**

11:15 **AI fra SEMINE**

Hvilke gevinster ligger i å automatiserer regnskap og rapportering med add-ons?
Andreas Drivdal

Power BI Workshop

Hvordan spiller Dynamics 365, Dataverse, Synapse og Power BI sammen?
Trond Brande

Salgsakselerator i D365 CE

En gjennomgang av salgsakseleratoren i D365 CE med eksempler fra Obos.
Mathias Torgalsbøen

Power Platform

Lag App for påmelding med Power App, Power Automate og SharePoint.
Ulrikke Akerbæk

11:45 **Lunsj**

12:45 **Human Resources**

D365 Human Resources blir en del av F&O. Hvilke fordeler og ulemper gir det?
Malin Martnes/Fredrik Sætre

13:15 **Hva finnes i D365 F&O?**

CGI viser hvordan deres kunder utnytter standard-funksjonalitet i D365.
Alireza Eshaghzadeh

Power BI Workshop

Kundeerfaringer med utfordringer og diskusjoner:
> Color Line
> Agder Energi
> Randaberg kommune

Merk: Det blir kort lunsjpause for å rekke alt. Krever egen påmelding!

Dynamics 365 Marketing

Real-time Marketing og Customer Insights som CDP. Hva innebærer egentlig de nye funksjonene for D365 Marketing og Customer Insights?
Guro Faller
Foredraget går over en klokke time.

Power Apps

Difference between Power Apps and Traditional App Development.
Ganesh Sivakumar

Erfaring: Store Lens

Løsning for salg av brukte klær i butikk med Power Platform, Power Apps og Portals.
Adomas Galdikas

13:45 **Pause**

14:00 **KEY NOTE** Moderne plattformer - en skatteboks for innovasjon

Teknologidirektør Kristian Heim i Microsoft avslutter årets DynUG-konferanse med en kikk på hva moderne IT-plattformer kan bety for innovasjon i årene som kommer.
Kristian Heim, Microsoft Norge AS

14:45 **Oppsummering og takk for i år**

Med forbehold om endringer



FORTELL OSS HVA DU MENER

Gå inn på denne siden for å evaluere de ulike sesjonene du har vært på og gi oss en pekepinn på hva som er bra og hva vi kan gjøre enda bedre til neste gang.

Takk for hjelpen!

UTSTILLERE:



Customer Engagement



Kundehistorie: OBOS valgte Dynamics 365 som plattform for digitalisering

Mye har endret seg siden OBOS ble etablert i 1929, men hovedmålet står fast: å bygge gode boliger til medlemmene. Hør Marianne Kim Brill, Jo Husby og Harald Wiker Aulstad fortelle om det strategiske valget av Dynamics 365 som plattform for digitalisering, hva de har fått til så langt og hvilke planer de har for økt verdiskapning i fremtiden.



Kundehistorie: Schibsted øker kunde verdien på Finn.no

Mediekonsernet har nylig implementert D365 Customer Insights. Hovedmålet har vært å øke inntekter, øke antall kunder og øke kunde verdi hos Finn.no. Prosjektleder for implementering Carlos F. Favaron og kollega Sindre Haugetraa deler erfaringer.



Kundehistorie: Bravo er rigget for vekst med D365 CE og Power BI

AV- og IT-leverandør Bravo Norge ønsket en plattform som rigget selskapet for videre vekst. De valgte Dynamics 365 og har sammen med PointTaken etablert nærmest hele verdikjeden i Customer Engagement, med Power BI-rapporter som gir viktig oversikt. Operasjonell Direktør Cathrine Hansen deler sine erfaringer.



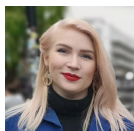
Kundehistorie: Kunderelasjoner og tilstedeværelse i fremvoksende kanaler hos Orkla

Innovasjon er Orklas viktigste verktøy for langsiktig verdiskapning. Omichannel for Customer Service ble derfor valgt som teknologi med formål om å kunne tilby tjenester som begeistrer, men også bedre tilfredsstiller forbrukerens behov. Hans Petter Nordli og Joakim Gunstad deler sine erfaringer.



Kundehistorie: TietoEVERY med pilot på LinkedIn Sales Navigator

Nordens største IT virksomhet har rullet ut Dynamics 365 Sales, Power BI og en pilot på LinkedIn Sales Navigator for å drive mer effektive salgsprosesser, øke salget og styrke håndteringen av kunderelasjoner. Leder for salg i Norge Marius Haslund deler erfaringer med løsningen, og gi innblikk i suksesskriterier for en vellykket implementering og utrulling.



D365 Marketing og Customer Insights

Microsoft har lansert nye funksjoner for både D365 Marketing og Customer Insights, samtidig har de forbedret mye funksjonalitet for å skape enda bedre kunde- og brukererfaring og verdiskapning med kundeinnsikt og personalisering. Hva innebærer det? Guro Faller leder denne dobbeltsesjonen.



Salgsakseleratoren i Dynamics 365 Customer Engagement

Dette unike verktøyet hjelper deg å kontakte de rette kundene på rett tidspunkt. Mathias Aa. Torgalsbøen hos AITC viser hvilke tanker OBOS har om å ta det i bruk og gevinsten det gir, inkludert hvordan prosjektselgere henter ut prioriterte lister over potensielle kunder.



Øk salget en GIF av gangen

I mange år har CRM-systemer fokusert på Gamification for å engasjere selgere og resten av organisasjonen. Business Apps MVP Thomas Sandsør fra PointTaken viser hvordan du kan bruke Low Code-tilnærmingen for å koble Dynamics 365 Sales med Teams.

Business Central (kun tirsdag)



Kundehistorie: Globale Ocean Technology valgte Business Central i skyen

Globale Ocean Technology samlet ni selskaper og fire ulike forretningssystemer i ett nytt konsern. De valgte Business Central OnPrem fra Pilaro, ogetter ett år flyttet de til nettskyen som Business Central SaaS med 300 brukere. Tor Inge Rislå ledet jobben med å etablere løsningen og deler sine erfaringer.



Kundehistorie: Fra lokal Dynamics NAV til ny SaaS Business Central-løsning

Roger Nilsen fra Oseberg Solutions deler erfaring fra en kunde har flyttet sin gamle on-prem-installasjon av Dynamics NAV til ny SaaS løsning av Business Central. Hvilke erfaringer har kunden gjort, hvilke prioriteringer var vesentlig for å velge en ren cloud installasjon og har gevinstene vært målbare?



Kundehistorie: fra AX3.0 til D365 Business Central.

Den tradisjonsrike produksjonsbedriften Haaland Tynnplate AS gikk våren 2021 fra AX3.0 til D365 Business Central. Fabrikksjef Gabriel Høyland deler sammen med leveransepartner eSeven erfaringer fra prosessen; fra utarbeidelse av RFI, gjennomgang av tilbud, presentasjoner fra ulike leverandører og til selve implementeringsprosjektet.



Tips og triks BC

Peter Jakobsen er Cloud Solution Architect for Dynamics 365 Business Central hos Microsoft Western Europe. Etter forhåndsønsker fra deltakerne dykker han dypere ned i Business Central og ser på noen smarte muligheter innen ulike områder..

De riktige prosjektene på rett måte

- Planlegging og fremdriftsrapportering
- Porteføljestyling
- Prosjektprosessen
- Virksomhetsprosess
- Samhandling
- Dokumentstyring
- Rapportering / Prosjektøkonomi
- Ressursstyring

Vi tilbyr produkter og løsninger for alle typer prosjekter, helt fra startfasen og til gevinstrealisering.

Project Operations er Microsoft Dynamics 365 modulen som tar deg igjennom hele prosjektlivsløpet. Tyngden ligger på økonomirapportering og tilbudsadministrasjon, økt samhandling, fleksibel prosjektstyring, nøyaktig prosjektplanlegging, optimalisert ressursbruk.

Microsoft Dynamics 365 Project Operations hjelper deg med å fasilitere samarbeidet og oppnå innsikten som trengs for å lykkes gjennom hele prosessen, fra prospekt til betaling til profitt.

Dynamics 365 Project Operations er en totalløsning som har til hensikt å ta virksomheten din til det neste nivå når det kommer til synlighet, samarbeid og fleksibilitet som trengs for å lykkes i prosjektorientert virksomhet.

IMS PPM er en Microsoft 365 løsning, basert på Microsoft Power Platform. Denne løsningen er modulbasert og tilpasses den enkelte kundes behov og ønsker. Det er lett å komme i gang og vil raskt gi deg god porteføljeoversikt, bedre samhandling, det er lett å ta ut rapporter og du kan planlegge prosjekter og ressurser på en enkel måte.



Power Platform



Kundehistorie: Vaksinehåndtering med Power Platform

Bærum kommune valgte Microsoft Power Platform da de skulle lage en løsning for å håndtere Covid-19 masse-vaksinasjon. Nå kan du høre virksomhetsarkitekt Jenitha Thavanathan fortelle hvordan de gikk fram for å bygge denne løsningen.



Kundehistorie: Effektiv budsjettering hos Interwell med Power BI

Oljeservice-selskapet Interwell ønsket en mer effektiv budsjettprosess enn de hadde med Excel som verktøy. Med Power BI; Visual Planning fra Power ON og SQL Server datavarehus satte AZinsight opp en løsning sammen med selskapet. Global Tax Manager & Group Controller Njål Nummedal deler erfaringene sine.



Kundehistorie: Orkla etablerte lojalitetsprogram for å høste kundeinnsikt

Kundeinnsikt og engasjement er en nøkkel ingrediens for vellykket merkevarebygging. Hør mer om hvordan Orkla utnyttet bredden i Power plattformen ved å lage et skreddersydd lojalitetsprogram for merkevaren Grandiosa for å høste innsikt om unge pizzaelskere!. Med Stian Pettersen og Samyuktha Kamath.



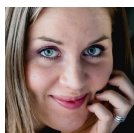
Kundehistorie: Salg av brukte klær med Power Platform

Store Lens er en del av H&M Group. De har utviklet en løsning for å selge brukte klær i ulike kjeder ved hjelp av Power Platform, Power Apps og Portals. Adomas Galdikas fra PowerObjects forteller hvordan det har fått til det.



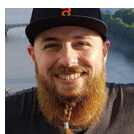
Ta kontroll over meldinger i Microsoft 365 Message center med Power Automate

En sikker og compliant løsning fordrer at du har kontroll på alle endringene som kommer i Microsoft 365. Microsoft informerer daglig gjennom Message center. Ta kontroll på alle endringene og bygger en prosess rundt det ved bruk av Planner, Lists og Power Automate.



Workshop: Lær å lage en app for påmelding

Verden åpner opp og snart står vi forhåpentligvis i kø for å være med på fysiske arrangementer igjen. Det er utgangspunktet når seniorkonsulent Ulrikke Akerbæk fra Skill demonstrer hvordan du lager en app som håndterer påmelding ved hjelp av Power Platform.



Independent Publisher Connectors for Power Platform

Målet med Independent Publisher Connectors er å gi alle muligheten til å publisere tilkoblinger til den offisielle listen over Microsoft-tilkoblinger. I denne sesjonen viser Ahmad Najjar hvordan du bygger en slik tilkobling som kaller underliggende API-er eller bruker skytjenester.



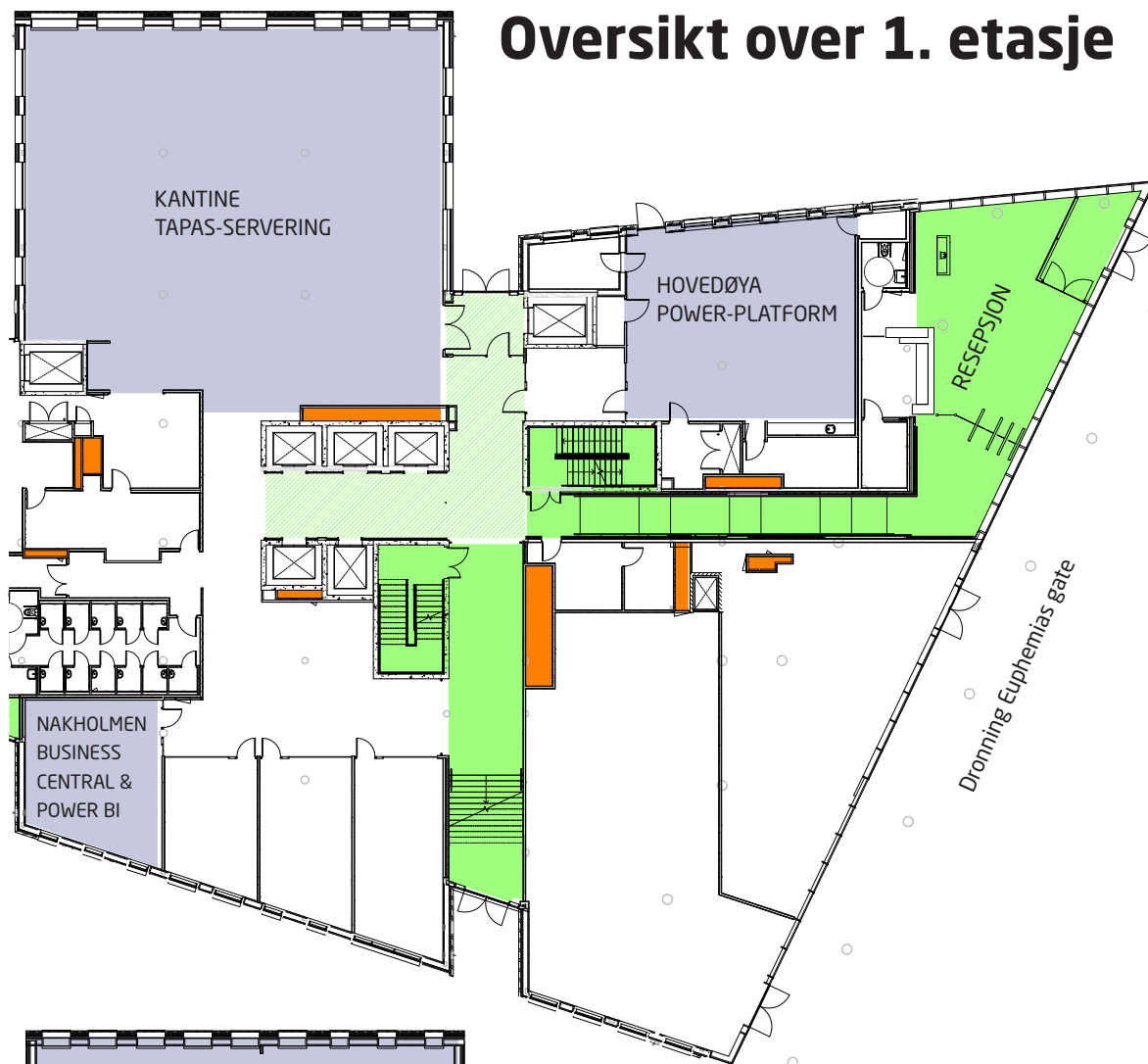
Power Apps versus traditional app development

What are the differences between Power Apps and traditional app development? The latter is heavy duty, tailor made and purpose fit, whereas Power Apps is generic, handy, get you up and running quickly. The talk will be in english with experienced DevOps Engineer Ganesh Sivakumar from Capgemini.

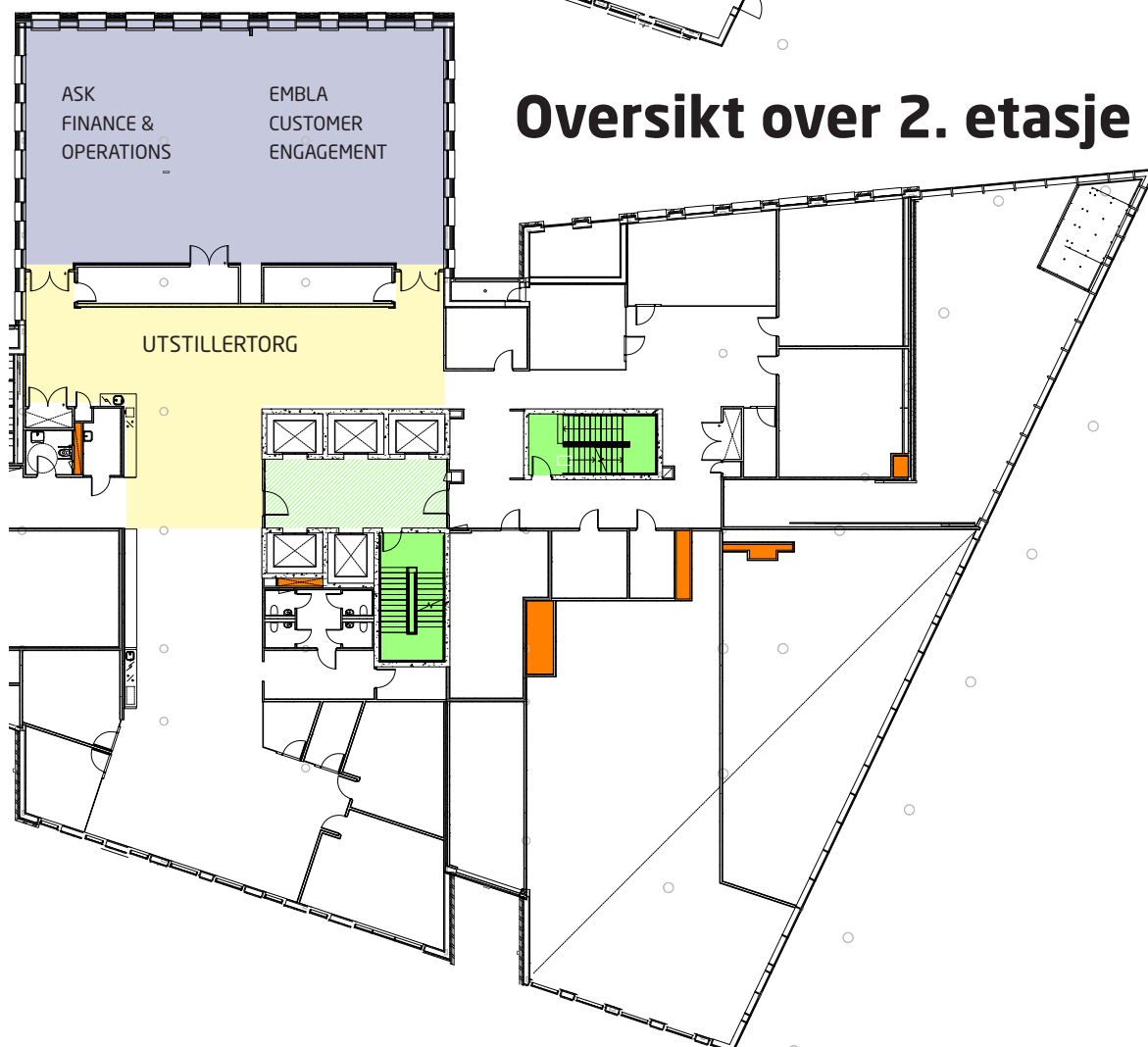


Utstillerområdet ligger utenfor plenumssalen i andre etasje. På motsatt side (til høyre i bildet) vil det bli lunsjservering.

Oversikt over 1. etasje



Oversikt over 2. etasje





BLI MEDLEM I FELLESSKAPET

DynUG brukergruppe er en forening av brukere, for brukere.
Vi er leverandøruavhengig og jobber for å øke IT-kunnskapen til medlemmene.
DynUG er en del av Common Norge.

Hvorfor bli medlem?

- » Medlemspris på fysiske konferanser
- » Tilgang til innspilte webinarer
- » Svært gode medlemspriser på Lenovo PC-er og utstyr
- » En del av fellesskapet

Medlemskap koster kr 3950 årlig for en virksomhet og gjelder alle ansatte.

**Vi tilbyr DynUG-deltakere medlemskap ut 2022 for 3950 ved innmelding nå.
Da får alle dine ansatte medlemspris på neste års konferanser!**

Her finner du innmeldingsskjema:



DYNUG.NO