



## Inhaltsverzeichnis

- [Hinweis](#)
- [Was sind die Folgen einer Wartungsvertrag-Kündigung?](#)
  - [Navision / Business Central Wartungsvertrag bei Microsoft](#)
  - [Hotline-Wartungsvertrag](#)
  - [Update-Vertrag](#)
  - [Sonstige Wartungsverträge](#)
- [Was muss ich bei einer Wartungsvertrag-Kündigung beachten?](#)
- [Wie funktioniert ein Systemhauswechsel?](#)
- [Was für Hindernisse gibt es bei einem Systemhauswechsel?](#)
- [Brauche ich einen Navision / Business Central Partner?](#)

## Hinweis

Diese Seite wird von Google auch angezeigt, wenn Sie nach „Yaveon Probleme“ oder „Yaveon ProBatch“ oder „Yaveon ProESCM“ googlen - schon vor Einbau dieses Hinweistextes hier. Nachtrag: auch bei „NAPA Probleme“ und „OPplus Probleme“ erschien diese Seite.

Dies erfolgte offensichtlich durch Kontextanalyse, da auf dieser Seite hier vor dem 1.3.21 die dargestellten Suchbegriffe NICHT in direktem Zusammenhang / zusammenhängenden Sätzen existierten. In der Folge wurde ich zu Fragen & Problemen kontaktiert, bei denen ich nur eingeschränkte Hilfestellung bei Problemen mit den Produkten NAPA oder Yaveon geben kann.

Bitte beachten Sie:

*Ich bin **kein** offizieller oder inoffizieller Partner von NAPA und YAVEON.*

Ich kann Sie auch nicht direkt bei Problemen mit YAVEON oder NAPA unterstützen.

Hingegen kann ich:

- **NAPA** in dem Sinne unterstützen, als dass ich Ihnen -einen laufenden Wartungsvertrag vorausgesetzt- aktuelle Versionen einspielen kann

- **YAVEON**: Ich kann Sie in vielen Teilen von YAVEON **NICHT** unterstützen, da viele Objekte von Yaveon nicht von mir (oder anderen Systemhäusern) editierbar sind.

Wenn Sie mit Yaveon Probleme haben, kann Ihnen daher oft nur Yaveon selbst helfen.

Ich kann Sie aber bei der Abgrenzung unterstützen. Das bedeutet, ich kann mit Ihnen gemeinsam feststellen, ob eine Schwierigkeit direkt mit den Anpassungen von Yaveon zu



tun hat, oder ob es sich dabei doch eher um „das normale Navision“ oder gar einen Bedienerfehler handelt.

Und: Ich kann Sie dabei unterstützen, Ihr Navision neu (ohne die Lösungen ProESCM EDI und ohne ProBATCH) aufzusetzen. Viele Firmen, auch im Bereich chemischer Produkte und Lebensmittel, benötigen diese Speziallösungen meiner Erfahrung oftmals gar nicht, oder zumindest nicht mehr.

Je näher Sie am Standard von Navision / Business Central bleiben, desto eher arbeiten Sie ohne Probleme mit diesem wundervollen ERP!

## **Was sind die Folgen einer Wartungsvertrag-Kündigung?**

Das hängt von der Art des Wartungsvertrages ab. Daher hier nur die wichtigsten Navision / Business Central Wartungsverträge.

### **Navision / Business Central Wartungsvertrag bei Microsoft**

Dies ist der Kern-Wartungsvertrag. Dies ist praktisch eine verdeckte Miete oder auch jährliche Nutzungsgebühr von Navision, zusätzlich zum einmal errichteten Kaufpreis. Diese Gebühr ermöglicht es einem Anbieter (egal ob Software oder Autos wie VW oder Maschinen oder wie eben Microsoft), auch bei einer beginnenden Marktsättigung weiterhin aktiv an der Weiterentwicklung eines Produktes zu arbeiten.

Ihr Navision / Business Central Systemhauspartner behält nur einen sehr kleinen Anteil an dieser Gebühr als Aufwandspauschale. Diese Gebühr geht fast 1:1 an Microsoft weiter. Wenn Sie diesen Wartungsvertrag kündigen, bekommen Sie folgendes Problem: Sie können Ihre Navision / Business Central Lizenz nicht mehr verändern!

Sie können keine

- Neuen Benutzer freischalten lassen
- Weiteren Objekte (Tabellen, Forms oder Pages, Reports, Codeunits) freischalten lassen - auch nicht, wenn Sie noch bezahlte, aber unbenutzte Objekte frei haben, diese aber noch keiner Nummer zugewiesen wurden!
- Neuere Navision / Business Central Version einsetzen.

Egal, ob Sie in der Nähe von Kassel (Nordhessen) oder weiter weg sitzen: Vor diesem Schritt sollten wir einmal miteinander telefonieren. Es gibt gute Gründe (auch finanzieller Art!), die dafür sprechen, diesen Wartungsvertrag zu kündigen.



Generell rate ich aber davon ab! Wenn Sie ihn einmal gekündigt haben, später aber aus z.B. obigen Gründen wieder brauchen, zahlen Sie für die vergangene, wartungsfreie Zeit eine Strafgebühr („Bearbeitungsgebühr“) von 3% pro Jahr - zusätzlich zu der komplett nachzuentrichtenden Wartungsgebühr!

Achten Sie bitte darauf, jedes Jahr -zusammen mit der Rechnung für Ihre Microsoft Navision / Business Central Wartung- auch Ihre aktuelle mit allen neueren Navisionversionen freigeschaltete Lizenz (\*.flf in Dateiform) zu erhalten.

Vorsicht bei einem Lizenzmodelwechsel! Hier wird Ihr Systemhaus rechtzeitig warnen, alles andere wäre grobe Fahrlässigkeit und berechtigt Sie evtl. zu Schadensersatzforderungen gegenüber Ihrem Navision / Business Central Partner.

Achten Sie bitte ganz ganz dringend VOR der Kündigung dieses Vertrages darauf, dass Sie - **Etwas in die Zukunft sehen**: Lieber schon ein paar Benutzer, Tabellen, Codeunits, Reports etc. „auf Vorrat“ frei schalten zu lassen. Wenn Sie Probleme mit Ihrem bisherigen Systemhaus haben, können Sie diesen Vertrag auch vor der Kündigung auf ein anderes Navision / Business Central Systemhaus übertragen lassen, dort Ihre Objekte auf Vorrat kaufen und freischalten lassen und dann kündigen.

- **Sie Ihre bereits bezahlten Objekte** auch alle haben freischalten lassen.

- **Sie eine aktuelle Lizenz** („Fin.flf“) mit allen in der Wartungszeit erschienenen Navision / Business Central Versionen erhalten.

Diese Schritte gehören alle zusammen, da nach der Kündigung der Wartung keiner dieser Schritte nachgeholt werden kann.

Übrigens: Der Microsoft Navision / Business Central Wartungsvertrag ist für das erste Jahr nach dem Kauf Pflicht (also genau genommen ein 16% Preisaufschlag auf den Kaufpreis).

Was Sie dafür **bekommen**: Das Recht, jederzeit auf eine neuere Navision-Version zu aktualisieren.

Was Sie aber **nicht bekommen**: Eine neue Navision-Version! Sie können in aller Regel nicht einfach so ein neues Navision wie ein neues Excel oder Word einspielen. Und alles funktioniert einfach so weiter.

Das soll sich ändern, aber Stand 2021 ist es noch nicht so. Die Extension/AL Versionen werden hier vieles Verändern - nicht alles, aber das meiste zum Guten! Das eigentliche Update müssen Sie dann trotzdem noch von Ihrem Partner vornehmen lassen - und für



diese Dienstleistung dann extra bezahlen.

Die gute Nachricht: Navision / Business Central ist wie der berühmte Käfer: Es läuft und läuft und läuft... Es gibt fast nie einen Grund, der aktuellen Navision / Business Central Version hinterher zu laufen. [Ihr aktuelles System tut doch seinen Job, oder?](#)

### **Hotline-Wartungsvertrag**

Das ist -in der Regel- ein mehr oder weniger gut versteckter Versuch Ihres Navision / Business Central, auch etwas von der Wartungsgebühr zu kassieren. Er nimmt von Ihnen regelmäßig Geld dafür, das Sie ihn anrufen dürfen, um (meist auch wieder kostenpflichtig) Rat oder neue Funktionen zu erhalten.

Wenn Sie diese Seite hier über Google oder Bing gefunden haben, dann lautet dafür mein Rat erfahrungsgemäß: Kündigen.

### **Update-Vertrag**

Auch dieser Vertrag segelt unter der Maske des Microsoft-Wartungsvertrages. Oft verspricht dieser, dass Sie von Ihrem Navision / Business Central Partner die jeweils neue Version gratis erhalten – Sie allerdings die Implementation des Updates nach Aufwand bezahlen müssen.

Diese Verträge betrachte ich als unseriös. Denn diese Leistung zahlen Sie bereits an Microsoft, siehe erster Wartungsvertrag!

### **Sonstige Wartungsverträge**

Die muss man genauer überprüfen. Wenn Sie z.B. **NAPA mit Lohn & Gehaltabrechnung** in Ihrem Haus haben, dann können Sie auf diesen Vertrag nicht verzichten.

Mein Vorschlag: Überlegen Sie, ob Sie mit Lohn & Gehalt lieber nach Datev oder Sage wechseln. Diese Systeme sind -meiner Meinung nach- deutlich einfacher zu bedienen. Es gibt viele gute Gründe, alle Unternehmensdaten in Navision vorzuhalten. Aber es gibt noch mehr Gründe, Lohn und Gehalt so einfach wie möglich zu machen. Da zählt NAPA -bzw. allgemeiner- eine tief in Navision integrierte Lohn & Gehaltsabrechnung nicht.

Ich selbst habe NAPA früher im IMA Systemhaus Kassel verkauft – nach 2 Jahren haben wir nach und nach alle unsere Kunden wieder auf externe Lohn & Gehaltsabrechnung umgestellt.



Auch **Kündigungen von Yaveon** mit der erweiterten Fertigung und EDI Anbindung (Yaveon PRO-escm, Yaveon PROescm, Yaveon PRO-batch, Yaveon PRObatch) benötigen einer intensiven Vorprüfung. So war es -aus meiner Sicht- im letzten Jahrhundert praktisch Pflicht, EDI direkt in Navision (Business Central gab es damals noch nicht) abzubilden.

[Der X.400 Verbinder](#) im Keller war damals genauso notwendig. Diese Zeiten sind nun lange vorbei. Eine eigene IT-Fachkraft, die sich jeden Tag nur darum kümmert, EDI am Laufen zu halten: Ich würde das heute nicht mehr so lösen, auch wenn ich damals im Bechtle Navision / Business Central Systemhaus in Kassel noch dafür geworben habe. Dafür gibt es (genauso wie bei Lohn & Gehalt) heute elegantere Lösungen, die einfach nur stabil laufen. Ohne Navision / Business Central zu verbiegen, ohne X.400 im Keller.

Das gleiche gilt aus meiner Sicht für die Fertigungslösung PRObatch von Yaveon, bzw. allgemeiner für die ganze Fertigungslösung von Navision / Business Central. Ich habe bereits einige produzierende Unternehmen mit Navision unterstützt, nicht nur in Kassel, sondern weit über die Grenzen von Hessen und Niedersachsen hinaus.

Mein Fazit: Oft ist der Einsatz der Fertigungslösung von Navision / Business Central („Business Central Premium“) ganz generell „Oversized“.

Faustformel: Wer keine aufeinander aufbauende mehrstufige Fertigung mit scharf abtrennbaren Produktionsbereichen hat, kommt in der Regel auch mit der Stücklistenfunktion aus der Essential zurecht - und braucht auch keine darauf aufbauenden erweiterten Fertigungsfunktionen.

In einigen Fällen ist die Kapazitätssteuerung ein Grund für den Einsatz der Fertigungslösung - doch auch hier ist oft die Stückliste mit sehr wenigen Anpassungen eine wesentlich einfachere Lösung.

**ABER!** Was speziell in diesem Fall unbedingt berücksichtigt werden muss:

Diese Systeme greifen oft sehr tief in Ihr bestehendes Navision / Business Central ein!

Sie können solche Systeme (z.B. PRObatch von Yaveon, NAPA, OP+...) bei Problemen, egal welcher Art, nicht einfach von heute auf morgen aus Ihrem Navision entfernen. Das ist oftmals nachträglich schlicht nicht möglich. Sie müssen in diesem Fall davon ausgehen, dass Sie Ihr Navision komplett neu aufsetzen müssen. Mit allen Nachteilen wie Datenkonvertierung, Neueinrichtung, neuen Schulungen, neuen Installationen usw.

Aber auch mit allen Vorteilen: Sie haben so viel in der Vergangenheit über Ihr Navision /



Business Central gelernt und nutzen diesen Neuanfang für ein schlankes, leicht verständliches und stabiles, wartungsarmes Navision / Business Central.

Der letzte Absatz über Yaveon Probatch und Proescm gilt auch ein bisschen für **OP+** (**OPPlus**), dem Zahlungsmodul für Navision. Allerdings ist hier meine Empfehlung: Behalten.

Microsoft (und auch schon Navision Dänemark) hat es nie hinbekommen, einen nutzbaren Zahlungsverkehr in Navision einzubauen. Der Zahlungsverkehr für Navision in Europa war schon immer eine Domäne der Add-Ons.

Dazu muss man wissen, dass in Amerika, der heutigen Heimat von Navision, [immer noch Schecks eine gängige Zahlungsform sind](#). Und Online-Überweisungen, wie in Europa, noch ein Fremdwort.

OPPlus greift auch tief in ein Standard-Navision / Business Central ein, aber hier gibt es - meiner Meinung nach- keine Alternative zu OP+ (OPPlus). Auch „Nicht benutzen“ ist da keine Alternative. OP+ ist ein echtes Schweizer Taschenmesser für den elektronischen Zahlungsverkehr. Für ein älteres Navision empfehle ich gerade für den sehr viel Arbeit sparenden Zahlungsimport noch [meine eigene Lösung](#). Aber für ein aktuelles Business Central ist OPPlus der Zahlungsverkehr auch meiner Wahl.

## **Was muss ich bei einer Wartungsvertrag-Kündigung beachten?**

**UNBEDINGT** vor der Kündigung von Ihrem derzeitigen Navision / Business Central Systemhauspartner eine aktuelle Navision-Lizenz mit allen aktuellen Versionen geben lassen.

Dies war von allen Kunden, die ich neu betreut habe, der größte Fehler. Diese Erfahrung ist auch mein Hauptgrund gewesen, diesen Leitfaden hier zu schreiben.

Sowohl in Kassel, aber auch in allen anderen Gebieten von Deutschland: Schnell ist man mal auf 180, ärgert sich vielleicht schon über Monate oder Jahre über einen schlechten Service, fragt sich, für was man eigentlich jedes Jahr diese Gebühr bezahlt, wenn man eh nichts dafür bekommt...

Und so kündigt man mal eben schnell alle Verträge. Ab diesem Zeitpunkt kann Ihre Lizenz nicht mehr aktualisiert werden.... Sie kann nicht einmal in Ihrer aktuellen Version ausgegeben werden! Dies ist der wichtigste Punkt, wenn Sie über eine Kündigung Ihrer



Wartungsverträge nachdenken! Siehe dazu auch weiter oben.

Prüfen Sie, von welchen Teillösungen in Ihrer Warenwirtschaft Sie unmittelbar abhängig sind. Vergessen Sie dabei nicht unauffällige Automatikfunktionen, wie die EDI-Anbindung über Yaveon Probatch und X.400 und andere Speziallösungen. Dabei ist nicht „Yaveon“ oder „PRObatch“ der wichtige Punkt, sondern „EDI“. Das können Sie zwar ablösen, aber eben nicht von heute auf morgen.

Oder „Zahlungsverkehr“ oder „Kontoauszüge importieren/einlesen“ oder „Herstellen“ (um schon den Unterschied zwischen „Fertigung“ und „Fertigung“ klarzustellen).

Gerne kann ich Sie bei dieser Analyse / Abstraktion unterstützen. In der Nähe von Kassel finden wir sicher schnell einen gemeinsamen Termin, im restlichen Deutschland können wir das aber genauso gut machen. Vor Ort bei Ihnen oder per Online-Meeting.

## **Wie funktioniert ein Systemhauswechsel?**

Einfach. Der Wechsel selbst ist reine Formsache.

Ihr neuer Navision / Business Central Partner schickt Ihnen ein auszufüllendes Formblatt. Hier tragen Sie Ihren bisherigen Partner ein, Ihre Lizenznummer, Ihre Unterschrift und Ihren Firmenstempel.

Das schicken Sie dann -meist per Fax, aber scannen/mailen geht genauso) an Ihren neuen Navision / Business Central Partner. Dieser reicht den Wechselantrag an Microsoft weiter.

Microsoft befragt dann noch einmal formlos Ihren alten Anbieter und überträgt dann Ihre Lizenz an den neuen Navision / Business Central Partner. So einen gibt es z.B. direkt in meiner Nähe in Kassel, aber auch in praktisch jedem anderen größeren Ort, wie Hannover, Düsseldorf, Dortmund, München, Hamburg, Kiel, Berlin, Leipzig...wobei Entfernung bei Software heute keine Rolle mehr spielt.

## **Was für Hindernisse gibt es bei einem Systemhauswechsel?**

**Kompetenzen.** Möglicherweise hat Ihr neues Systemhaus in speziellen Dingen wie Fertigung, Lohn & Gehaltsabrechnungen, EDI, Kostenrechnung weniger Kompetenz als Ihr alter Partner.

Wenn Sie aber diese Seite hier z.B. über Google oder Bing gefunden haben, dann sind Sie



vermutlich schon so unzufrieden mit Ihrem alten Navision / Business Central Partner, dass es gar nicht mehr schlechter kommen kann. Der Wechsel ist einfach, Sie können also durchaus auch Ihren neuen Partner schnell wieder austauschen.

**Entfernungen.** Nun, das war früher einmal ein Problem.

Schon in meinen 9 Jahren Systemhauszeit in den 90ern in Kassel (Nordhessen, zwischen Frankfurt und Hannover) konnten wir dank [ISDN](#) (Die Älteren unter uns erinnern sich noch daran...) Kunden in ganz Deutschland betreuen. Von Trier über Düsseldorf/Krefeld über Hannover nach Berlin, und von Kiel über Hamburg, Hannover, Kassel und Frankfurt bis runter nach Stuttgart und München. Damals gab es noch kein Internet, wie wir (außer unserer Bundeskanzlerin) es heute kennen!

Dank Internet, VDSL bzw. Glasfaser, Videochats ist heute die Welt ein Dorf und räumliche Entfernung hat bei Navision / Business Central keine Bedeutung mehr.

Achtung! Das gilt nicht für Ihre Hardware! Ihr Computerhändler kann sein Geschäft gar nicht nahe genug haben. Irgendwann muss er mal in Ihre Firma kommen und ein loses Kabel wieder in den Verteiler stecken oder einen „garantiert angeschalteten Monitor“ leicht grinsend ein zweites mal anschalten.

## **Brauche ich einen Navision / Business Central Partner?**

Bevor Sie über einen Wechsel Ihres Business Central Partners nachdenken, müssen wir erst einmal die echte Funktion eines Navision / Business Central Partners/Systemhaus definieren. Das ist zuallererst einmal *eine Firma, die Ihre Navision-Lizenz verwaltet*. Nicht mehr! Aber eben auch nicht weniger.

Natürlich kann Sie ein Navisionhändler auch in Hardware beraten, Ihnen Schulungs- oder Programmierdienstleistung anbieten, sich um Ihre Hardware kümmern, Ihr VPN betreuen und Ihre Virenwächter (dank Windows 10 brauchen Sie die eigentlich nicht mehr) aktuell halten. Aber fast alles davon kann auch jeder andere Computerhändler, der vielleicht durch seine Nähe (siehe vorheriger Absatz) dazu möglicherweise noch besser in der Lage ist. Was bleibt dann übrig? Richtig: Navision / Business Central Kompetenz.

Dieses Fachwissen bekommen Sie aber heutzutage auch von vielen anderen Anbietern. Wenn Sie z.B. in der Nähe von Kassel (wer das schöne Kassel nicht kennt: Nord/Süd etwa auf halber Strecke zwischen Hannover und Frankfurt Ost/West zwischen Düsseldorf/Dortmund/Essen und Leipzig, in der Nähe von Erfurt, Eisennach, Marburg,





Giesen und Göttingen, und Heimat der legendären [Ahlen Wurscht](#)) sitzen, gerne direkt bei Ihnen vor Ort [von mir als Freelancer \(Selbstständiger\) Navision / Business Central Berater/Programmierer/Optimierer/Trainer](#). Wobei ich Sie heutzutage dank Internet von überall aus und überall in der Welt unterstützen kann.

Um damit zu der Frage zurückzukommen: Solange Sie einen Microsoft Navision / Business Central Wartungsvertrag mit einer gültigen Lizenz haben, brauchen Sie auch einen Navision / Business Central Partner, bei dem diese Lizenz verwaltet wird.

Sie können dies gerne bei meinem Partner in Hannover (nicht weit von Kassel entfernt ☐ ) tun. Mehr (oder weniger) muss dieser Partner erst einmal nicht für Sie sein.