

Så löser Business Central 5 av SaaS-bolags vanligaste utmaningar

Är er ekonomi riggad för tillväxt – eller fast i kalkylark?

Att driva ett SaaS-bolag idag handlar inte bara om produktutveckling och tillväxt. Det handlar också om att ha koll på abonnemangsintäkter, churn, internationell momsrapportering, korrekt intäktsfördelning – och samtidigt kunna ge både ledning, styrelse och investerare de insikter de behöver, i realtid.

Men många snabbväxande SaaS-bolag sitter fast i lösningar som inte hänger med. Excel-ark som kräver manuell hantering. Bokföringssystem utan stöd för abonnemang. Missförstånd mellan sälj, ekonomi och kunddata.

Därför har vi tagit fram den här guiden.

Här kan du läsa om dom 5 vanligaste problemen som SaaS-bolag upplever – och hur Business Central löser dem. Känner du igen dig i något av problemen? Då kanske det är dags att fundera på ett nytt ERP-system.

INNEHÅLL

1. Introduktion till Business Central

2. 5 vanliga utmaningar för SaaS-bolag – och hur Business

Central löser dem

3. Känner du igen dig? Vi hjälper dig!

A man with a beard and short hair is shown in profile, looking down at a laptop. He is wearing a light-colored, textured shirt. The background is a blurred office setting with large windows. The overall color palette is teal and yellow.

Introduktion till Business Central

Vad är Business Central – och varför passar det SaaS-bolag?

Microsoft Dynamics 365 Business Central är ett affärssystem (ERP) i molnet, som automatiserar och integrerar ekonomi, rapportering, fakturering, abonnemangsintäkter, inköp och projekt.

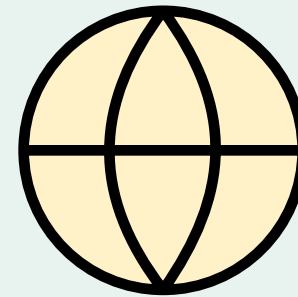
Det är en del av Microsofts ekosystem och byggt för tillväxtbolag som vill slippa datasilos och ineffektivitet.

Det är kraftfullt, men skalbart – och passar både för mindre SaaS-bolag och de som är redo att ta in kapital, gå internationellt eller effektivisera sin ekonomiavdelning.

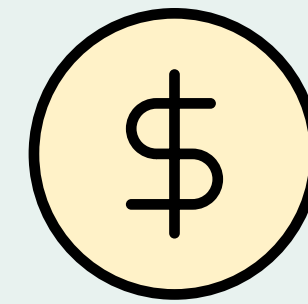
5 VANLIGA UTMANIGAR FÖR SAAS BOLAG



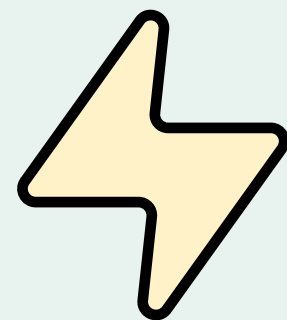
Manuell hantering av
abonnemangsintäkter och
fakturerering



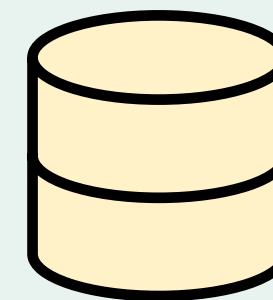
Komplexitet vid försäljning till
flera länder



Begränsad insikt i vad som
driver lönsamhet



Svårt att få grepp om MRR,
ARR, churn och LTV



Komplex koncernstruktur –
utan stöd i systemet

1. Manuell hantering av abonnemangsintäkter och fakturering

Problem:

Många SaaS-bolag börjar fakturera abonnemang i Excel eller via olika system. Det funkar i början – men när kundbasen och abonnemangsmodellerna växer, blir det snabbt rörigt.

Manuell hantering ökar risken för missar, som uteblivna eller dubbla fakturor, och det går åt mycket tid till att följa upp och rätta till fel. Lägg till att intäktsredovisning enligt IFRS 15 eller K3 kräver noggranna periodiseringar, som ofta görs för hand – då är det lätt att något blir fel.

Resultatet? Osäkerhet i rapporteringen och mer press på ekonomiavdelningen än nödvändigt.

Så löser Business Central detta:

Med Business Central kan ni automatisera hela faktureringsprocessen för era abonnemang och återkommande intäkter. Oavsett om det gäller månads-, kvartals- eller årsmodeller så hanterar systemet olika betalningsupplägg och skapar fakturor enligt era egna affärsregler – helt utan manuellt krångel.

Intäktsredovisningen följer automatiskt standarder som IFRS 15 och K3, med korrekt periodisering och full spårbarhet. Det minskar felrisken, sparar tid och ger en tryggare, mer skalbar ekonomihantering. Ni får helt enkelt bättre kontroll – och mer tid att fokusera på tillväxt och kundvärde.

Men – det är bra att veta att införandet kräver en del planering. Det kan ta tid att sätta upp rätt strukturer, särskilt om ni har komplexa abonnemangsmodeller eller behöver migrera data från flera olika system. Men när det väl är på plats, brukar det snabbt löna sig.

2. Svårt att få grepp om MRR, ARR, churn och LTV

Problem:

Nyckeltal som MRR, ARR, churn och LTV säger mycket om hur det går för ett SaaS-bolag – och hur ni ligger till för att växa. Men att få fram siffrorna kan vara en riktig utmaning.

Ofta finns informationen utspridd i olika system – som CRM, fakturering, support och ekonomi – som inte riktigt pratar med varandra. Då blir det mycket manuellt jobb med att samla ihop, dubbelkolla och rapportera i Excel. Det tar tid, skapar osäkerhet och gör att viktiga beslut får vänta.

Så löser Business Central detta:

Med Business Central slipper ni jaga siffror i olika system. Här samlas intäkter, abonnemang, kunddata och ekonomi i ett och samma verktyg. Tack vare färdiga integrationer med Power BI får ni snygga och lättlästa dashboards med KPI:er som MRR, ARR, churn och LTV – i realtid.

Hela organisationen får en gemensam och tillförlitlig bild av läget, vilket gör det enklare att fatta snabba, smarta beslut. Och bäst av allt? Mindre manuellt jobb, mer tid att fokusera på tillväxt och nöjda kunder.

3. Komplexitet vid försäljning till flera länder

Problem:

När SaaS-bolag växer internationellt möter de snabbt utmaningar med olika momssatser, valutahantering och juridiska rapporteringskrav i varje land.

Många saknar stöd i sina befintliga system för att hantera denna komplexitet, vilket leder till manuellt arbete och risk för fel i momsdeklarationer, valutaväxlingar och bokföring.

Så löser Business Central detta:

Om ni har kunder eller bolag i flera länder vet ni hur krångligt det kan bli med olika valutor, momsregler och legala krav. Business Central är byggt för att hantera just det. Med inbyggt stöd för flera valutor och legala enheter – inklusive lokalanpassad momsrapportering – blir det enkelt att hålla koll.

Systemet anpassar sig automatiskt efter landsspecifika regler, vilket minskar både den administrativa bördan och risken för fel. Ni får full kontroll över era globala affärer och kan fokusera på expansionen – inte på Excelblad och speciallösningar.

4. Komplex koncernstruktur – utan stöd i systemet

Problem:

För många växande SaaS-bolag med flera dotterbolag eller kontor i olika länder blir det snabbt krångligt att hålla ihop boksluten. Att manuellt konsolidera siffror, stämma av interna affärer och få ordning på valutadifferenser tar tid – och det är lätt att något blir fel på vägen.

Rapporteringen försenas, stressen ökar och ekonomiavdelningen får lägga timmar på att jaga siffror istället för att jobba strategiskt.

Så löser Business Central detta:

Med rätt systemstöd slipper ni det här krånglet. Business Central stödjer multi-entity och konsoliderar automatiskt data från olika bolag i koncernen.

Systemet hanterar valutatransaktioner och intercompany-affärer med full transparens och kontroll. Det ger snabbare och mer tillförlitlig koncernrapportering samt underlättar styrning och beslut på gruppnivå.

5. Begränsad insikt i vad som driver lönsamhet

Problem:

När intäkter, kostnader och kunddata ligger utspridda i olika system utan att prata med varandra blir det svårt att få en klar bild av vad som verkligen driver vinsten.

Utan den här helheten är det lätt att missa vilka kunder, segment eller produkter som faktiskt är mest lönsamma. Det kan göra att resurser läggs på fel saker, eller att man tar beslut som inte riktigt stödjer företagets tillväxt på bästa sätt.

Så löser Business Central detta:

Med Business Central får ni allt samlat på ett och samma ställe – ekonomi och kunddata tillsammans. Det gör det mycket enklare att få koll på marginaler och lönsamhet, oavsett om ni vill titta på olika kundgrupper, regioner eller tjänster. Istället för att gissa eller jobba i flera system, kan ni snabbt få tydliga insikter som visar vilka delar av verksamheten som går bäst.

Det hjälper er att fatta smartare beslut, lägga resurser där de gör mest nytta och i slutändan öka er totala lönsamhet. På så sätt blir det lättare att växa på ett hållbart och lönsamt sätt, utan att fastna i manuellt arbete och osäkerhet.

Dags att ta steget – framtidssäkra er ekonomi med Business Central

Tillväxt är en fantastisk resa, men den ställer också högre krav på er ekonomihantering. Om ni känner igen er i något av de utmaningar vi gått igenom är det ett tydligt tecken på att Excel och enklare system inte längre räcker till.

Med Microsoft Dynamics 365 Business Central får ni ett kraftfullt, integrerat och skalbart verktyg som är anpassat för SaaS-bolag i tillväxtfas. Ni sparar tid, minskar riskerna och får full kontroll över ekonomi, abonnemang och rapportering – allt i realtid och på en och samma plattform.

Vill ni veta mer om hur Business Central kan hjälpa just ert företag? Kontakta NAB idag!