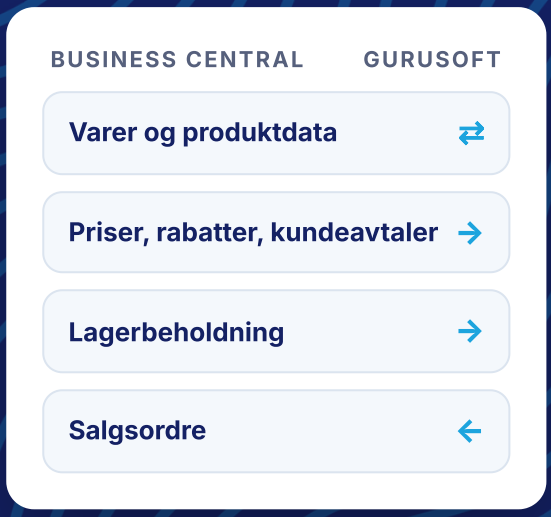
WHITE PAPER · INNOVA DYNAMICS

Én integrasjon. Én sannhetskilde.

Slik kobler dere Microsoft Dynamics 365 Business Central med Gurusoft eCommerce og PIM, så varer, priser, lager, kunder og ordre flyter automatisk mellom ERP, PIM og nettbutikk.

Gurusoft Commerce Connector for Business Central · november 2026



PROBLEMET

Når systemene ikke henger sammen, blir vekst unødvendig tungt

Mange virksomheter håndterer produktinformasjon, priser, lagerstatus og ordre i flere systemer. Det gir dobbeltarbeid, feilregistreringer og frustrasjon, både internt og hos kundene.

- De samme opplysningene oppdateres for hånd i flere systemer.
- Nettbutikken viser en pris eller en lagerstatus som ikke stemmer med ERP.
- Ordrer fra nettbutikken må registreres på nytt før de kan behandles.

Gurusoft Commerce Connector kobler Business Central med Gurusoft Commerce og Gurusoft PIM, slik at informasjonen flyter automatisk mellom systemene. Hvert system gjør det det er best på:

ERP

Business Central

Motoren for:

- økonomi
- kunder
- ordre
- priser
- lager

Connectoren

- Varer og produktdata
- Priser og rabatter
- Lagerstatus
- Ordre

PIM OG NETTBUTIKK

Gurusoft

Plattformen for:

- produktinformasjon
- digitale salgskanaler
- kundeopplevelse

> **Én integrasjon. Én sannhetskilde. Bedre flyt i digital handel.**

LØSNINGEN

Hva kan synkroniseres?

Connectoren settes opp for automatisk synkronisering av de dataene som er relevante for dere. Typiske områder:

Varer og produktvarianter	Produktinformasjon og attributter
Priser, rabatter og kundeavtaler — **fra Business Central**	Lagerbeholdning og tilgjengelighet — **fra Business Central**
Kunder og kundespesifikk informasjon	Salgsordre — **fra nettbutikken**
Ordrestatus og leveringsinformasjon	Bilder, dokumentasjon og annet produktinnhold — **fra PIM**

HVEM EIER HVILKE DATA?

I implementeringen avklarer vi hvilket system som skal eie hvilke data. Det gir en tydelig masterdata-struktur, og mindre risiko for at informasjon vedlikeholdes feil eller dobbelt.

Slik fungerer det i praksis

1. **Vedlikehold**
Produkt-, kunde-, pris- og lagerdata vedlikeholdes i Business Central og/eller Gurusoft PIM, etter valgt masterdataoppsett.

2. **Synkronisering**
Connectoren synkroniserer relevant informasjon automatisk mellom Business Central og Gurusoft.

3. **Nettbutikken**
Kundene ser oppdatert produktinformasjon, pris og tilgjengelighet.

4. **Ordren**
Nye ordrer fra Gurusoft Commerce overføres automatisk til Business Central.

5. **Levering**
Ordren behandles, leveres og faktureres gjennom de vanlige prosessene i Business Central.

HOVEDFUNKSJONER

Det connectoren gjør

Automatisk synkronisering av varer og produktdata

Produktinformasjon flyter mellom Business Central og Gurusoft uten manuell eksport, import eller dobbeltregistrering. Sortiment, attributter og informasjon holdes oppdatert i alle digitale kanaler.

Oppdaterte priser, rabatter og kundeavtaler

Priser og rabatter fra Business Central synkroniseres til Gurusoft Commerce. Særlig relevant for B2B-virksomheter med kundespesifikke prisavtaler, rabattstrukturer eller ulike sortimenter per kundegruppe.

Riktig lagerstatus i nettbutikken

Lagerbeholdning og tilgjengelighet oppdateres fra Business Central til Gurusoft. Kundene får bedre informasjon før de bestiller, og kundeservice slipper manuelle lagerkontroller og oppfølging av feilbestillinger.

Ordre rett inn i Business Central

Når en kunde bestiller i nettbutikken, overføres ordren automatisk til Business Central. Den følger så den vanlige prosessen for plukk, levering, fakturering og økonomisk oppfølging.

Skalerbar integrasjon for videre vekst

Løsningen kan starte enkelt og bygges videre når behovene øker. Dere kan begynne med varer, priser, lager og ordre, og senere utvide med flere markeder, kundegrupper, nettbutikker, PIM-data eller andre integrasjoner.

Hvem passer connectoren for?

Den passer for virksomheter som selger B2B, B2C eller begge deler, og som:

- bruker Microsoft Dynamics 365 Business Central
- bruker eller vurderer Gurusoft Commerce eller Gurusoft PIM
- selger gjennom flere salgskanaler
- har mange produkter, varianter, prisavtaler eller lagerlokasjoner
- vil redusere manuelt vedlikehold av produkt- og ordredata
- trenger kundespesifikke priser, rabatter eller sortiment
- vil gjøre nettbutikken til en integrert del av ERP-prosessen

VERDIEN

Dette får dere ut av løsningen

Mindre manuelt arbeid
Medarbeiderne slipper å oppdatere de samme opplysningene i flere systemer.

Færre feil
Automatisert dataflyt reduserer risikoen for feil i produktdata, priser, lagerstatus og ordre.

Bedre B2B-opplevelse
Kundene får riktige priser, relevante produkter og oppdatert tilgjengelighet direkte i nettbutikken.

Raskere ordrebehandling
Ordrene kommer rett inn i Business Central og kan behandles uten manuell registrering.

Bedre kontroll på masterdata
Det blir tydelig hvilket system som er master for hvilke dataområder.

En løsning som kan vokse
Laget for virksomheter som vil bygge en digital handelsplattform som tåler flere produkter, kunder, markeder og transaksjoner.

KUNDECASE: NORGRO

Norgro bruker connectoren fra Innova Dynamics til å synkronisere blant annet varer, lagerbeholdning, priser, rabatter og ordre mellom Business Central og Gurusoft. Det gir bedre flyt mellom ERP, produktinformasjon og digitale salgskanaler, og mindre manuelt vedlikehold på tvers av systemene.

www.norgro.no

OM GURUSOFT

Gurusoft er en norsk leverandør av løsninger for eCommerce, PIM, rapportering og digital handel. Plattformen passer særlig for virksomheter som har vokst ut av enkle nettbutikkløsninger. Innova Dynamics samarbeider med Gurusoft: Business Central håndterer ERP-prosessene, Gurusoft håndterer produktinformasjon og digitale salgskanaler.

INNOVA DYNAMICS

Demo hos dere?

Vi går gjennom dagens systemlandskap, dataflyt og behov, og viser hvordan connectoren kan settes opp for deres virksomhet.

© Innova Dynamics AS · Gurusoft Commerce Connector for Business Central · november 2026 · www.innovadynamics.no